

LAS BLUE LAWS: UN DRAMA EN TRES ACTOS (Análisis del problema de los horarios comerciales en Estados Unidos) (*)

Por

HELENA VILLAREJO GALENDE
Departamento de Derecho Administrativo
Universidad de Valladolid

SUMARIO: 1. Prólogo.—2. Acto I: El origen.—3. Acto II: La evolución.—4. Acto III: El ocaso.—5. Epílogo.

1. PRÓLOGO

El análisis, desde un punto de vista jurídico, de la regulación de los horarios comerciales está justificado, a mi juicio, por ser una cuestión de gran actualidad en los últimos años, dado que afecta de forma muy directa a los intereses económicos de los consumidores, empresarios y trabajadores del sector comercial. Se trata, como es sabido, de un tema extremadamente polémico, no sólo en nuestro país, sino también en otros muchos de nuestro entorno. En la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea existe una regulación restrictiva de la actividad comercial que limita los horarios de apertura y cierre de los establecimientos comerciales y prohíbe, generalmente, el comercio en domingo. No obstante, soplan nuevos vientos en el momento presente que demandan una liberalización de los horarios comerciales. Vientos de poca intensidad en España a juzgar por el tenor de la nueva Ley Orgánica 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista (1).

El recurso al Derecho comparado, en temas que entrañan tanta complejidad, no sólo supone una ayuda inefable para el estudioso de la cuestión, sino que cada vez se hace más necesario y casi inevitable en una economía globalizada como la que vivimos. Las diferencias entre las legislaciones de los Estados, así como las diversas soluciones que han adoptado

(*) Quisiera hacer constar mi agradecimiento a la Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York y, en particular, a los profesores Kathleen HINTON-BRAATEN y Geoffrey P. MILLER, sin cuya ayuda, durante mi estancia en el campus de la NYU en el otoño de 1996, este estudio no hubiera sido posible.

(1) No se ha atrevido el legislador español a cambiar el *statu quo* y ha preferido lavarse las manos proclamando la libertad de horarios comerciales, pero estableciendo, a renglón seguido, que ésta no entrará en vigor «hasta que el Gobierno, conjuntamente con el Gobierno de cada una de las Comunidades Autónomas, así lo decidan», y nunca antes del 1 de enero del año 2001.

en cuanto a la regulación de los horarios comerciales, pueden arrojar cierta luz sobre los problemas que aquí se nos plantean. En este sentido, resulta de gran interés profundizar en la intensa polémica vivida en E.E.UU. durante la década de los ochenta cuando, tras varios pronunciamientos de inconstitucionalidad de la Corte Suprema y un intenso debate público, muchos Estados terminaron aboliendo las leyes que regulaban los horarios comerciales, las llamadas *blue laws* (leyes azules). La historia de estas leyes es un intrincado drama, plagado de bizantinas discusiones y de intereses contrapuestos que, a continuación, pretendo relatar.

2. ACTO I: EL ORIGEN

El término *blue laws* fue acuñado durante el período colonial, aunque existe cierto desacuerdo respecto a su origen (2). Para unos, hace referencia al color en que fue impreso el código de leyes de la colonia de New Haven en 1665. Otros sostienen que estas leyes se denominan «azules» porque simbólicamente éste era, para los puritanos, el color de la constancia, la fidelidad y la rigidez en el mantenimiento de unos principios. Se trataba de leyes sumamente restrictivas, que prohibían cualquier tipo de actividad, no sólo la comercial, en domingo. Aunque existe una larga tradición de asociación entre la Iglesia cristiana y la observancia de un día de descanso semanal, lo cierto es que el domingo fue reconocido como un día festivo y de descanso en la cultura pagana, mucho antes de cualquier mención como «día del Señor» (3). De hecho, en el Edicto de Constantino del año 321 d. C. —primera Ley civil que impone el descanso dominical— el domingo es mencionado por su nombre pagano, *venerabili die solis* («el venerable día del sol»), y no por el nombre cristiano de *dies Dominici* («día del Señor»). No se hace ninguna referencia a la cristiandad (4). El término «día del Señor» no apareció en ninguna legislación civil hasta más de sesenta años después de la declaración de Constantino. En el año 386, los emperadores Graciano, Valentiniiano y Teodosio realizaron la primera proclamación que reconocía la doble influencia —pagana y cristiana— en el

(2) Vid. un resumen de la polémica en D. N. LABAND y D. H. HEINBUCH, *Blue Laws. The History, Economics and Politics of Sunday-Closing Laws*, Lexington Books, Massachusetts, 1987, págs. 8-9.

(3) La existencia de unas fechas en el calendario destinadas al descanso ha sido una constante en todos los pueblos desde épocas remotas; ya entre los babilonios se conocía la jornada periódica de reposo, denominada *sapattu*, que tenía el significado de «nefasto». Vid. L. DELLA TORRE, «Día del Señor», en *Nuevo Diccionario de Teología Moral*, dir. por F. COMPAGNONI, G. PIANA y S. PRIVITIERA, Madrid, 1992, pág. 359. [Cita tomada de J. GARCÍA SÁNCHEZ, «De los *dies nefasti* al descanso dominical (El mercado del domingo en Oviedo durante el siglo XVIII)», en *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio MENÉNDEZ*, tomo I, Civitas, Madrid, 1996, pág. 21].

(4) Es la tesis defendida por D. N. LABAND y D. H. HEINBUCH, *Blue laws...*, op. cit., pág. 9. Entre nosotros, el profesor GARCÍA SÁNCHEZ, sin reparar en esa referencia al «venerable día del sol» y no al *dies dominici* (día del Señor), considera la Constitución del 321 de Constantino como una prueba del influjo del cristianismo en el Imperio Romano («De los *dies nefasti...*», op. cit., pág. 23).

comportamiento (5). Desde entonces, los sucesivos emperadores, reyes y gobernantes se han preocupado de dictar normas que regulen la actividad de sus súbditos en domingo (6). Las colonias americanas reprodujeron en sus leyes del siglo XVII normas similares a las ya existentes en Inglaterra, aunque rigORIZADAS por la rectitud de los puritanos. Existe una amplia evidencia del incumplimiento de estas leyes desde un principio. La desobediencia en las colonias americanas resulta una consecuencia irónica para los puritanos que, habiendo demandado de las autoridades inglesas libertad para el ejercicio de su religión, no toleraban la libertad de otros grupos.

3. ACTO II: LA EVOLUCIÓN

Durante los siglos XVIII y XIX, con la expansión del comercio y de la industria, el desarrollo de nuevas tecnologías y el incremento del bienestar y del tiempo libre, la oposición a las *Sunday closing laws* (leyes de cierre dominical) fue aumentando paulatinamente (7). Muchas jurisdicciones, por ejemplo, permitieron abrir hoteles y restaurantes y exceptuaron del cumplimiento de la ley a las compañías de transporte y a las fábricas con proceso de producción continuado. Sin embargo, la prohibición de la actividad comercial se mantuvo, si bien es cierto que con algunas excepciones. La controversia generada por estas leyes pronto llegó a la Corte Suprema norteamericana. Las dos posturas enfrentadas se recogen en las opiniones de los tres jueces que juzgaron el caso *Newman* en 1858 (8). De un lado, se

(5) *Solis die, quem dominicum rite dixere maiores, omnium omnino litium negotiorum conventionum quiescat intentio; debitum publicum privatumque nullus efflagitet; in apud ipsos quidem arbitros vel in iudiciis flagitatos vel sponte delectos ulla sit agnitio iurgiorum.* Cfr. Código de Teodosio, lib. VIII, tit. VIII, lex 3 (la cita está tomada de J. GARCÍA SÁNCHEZ, «De los *dies nefasti...*», *op. cit.*, pág. 24). En el mismo Codex pueden encontrarse otras declaraciones que ponen de manifiesto la preocupación de los emperadores romanos por el respeto del descanso en domingo. Así, por ejemplo, en el año 399, los emperadores Arcadio y Honorio ordenan que en el día del Señor, cuyo nombre deriva del respeto a Él debido, no haya celebraciones teatrales, carreras de caballos ni cualquier otro espectáculo en la ciudad, pues dichas celebraciones «debilitan la mente»; sin embargo, los natalicios de los emperadores, aunque caigan en domingo, podrán ser festejados (lib. II, tit. VIII, lex 23). Diez años después, Honorio y Teodosio imponen que en el *Sabbath* y otros días venerados por los judíos nadie esté obligado a hacer algo o pueda ser demandado, pues respecto a las contribuciones públicas y a los litigios privados es evidente que son suficientes el resto de los días (lib. VI, tit. IV, lex 29).

(6) Sobre la prohibición de realizar trabajos en domingo en los textos legales hispanos, vid. J. GARCÍA SÁNCHEZ, «De los *dies nefasti...*», *op. cit.*, *passim*.

(7) Vid. A. RAUCHER, *Sunday Business and de Decline of Sunday Closing Laws: A Historical Overview*, «Journal of Church and State», Winter 1994, págs. 14-16.

(8) 9 Cal. 502 (1858). Un mercader judío solicitó el *habeas corpus* después de haber sido acusado y encarcelado por violar una ley estatal de cierre dominical. Quizá debido a la severidad de la sanción impuesta, la Corte Suprema de California sostuvo que la ley violaba el mandato constitucional que prohíbe obligar a observar una religión y otorgó el *habeas corpus* pedido. Es el único caso en el que un tribunal norteamericano ha reconocido que una *blue law* violaba la libertad religiosa. Vid, al respecto, N. J. DILLOFF, *Never on Sunday: The blue laws controversy (on sale of merchandise to public)*, «Maryland Law Review», vol. 39, 1980, pág. 699.

entiende que las *Sunday closing laws* deben ser declaradas inconstitucionales, puesto que suponen, bajo la pretensión de una regulación de policía, una intrusión en la libertad de comercio y en los derechos de propiedad y una violación de la libertad religiosa. De otro lado, se defiende la prohibición de la actividad comercial en domingo como medio para garantizar el bienestar general, proteger a los trabajadores y promover la salud moral y física de la sociedad. Se seculariza así la justificación del descanso dominical para sortear las acusaciones de violación de la primera enmienda de la Constitución —conocida como *Establishment Clause*—, que prohíbe la injerencia del poder político en los asuntos religiosos (9). El mandato constitucional de separación entre Iglesia y Estado terminó eliminando el soporte religioso de las leyes que prohibían el comercio en domingo. Ahora bien, el declive de la prominencia del papel de la Iglesia en la elaboración y cumplimiento de las *blue laws* no conlleva, sin embargo, el correspondiente declive de la importancia de esas leyes. Al contrario, los Estados insisten en la regulación del comercio en domingo, ahora por razones seculares. ¿Cuáles son las razones argüidas?

Fundamentalmente existen dos maneras de explicar por qué los gobiernos insisten en regular los mercados, cada una de las cuales refleja una diferente forma de entender el papel del poder público en la sociedad (10). La primera, que podemos llamar «teoría del interés público», sostiene que la función del Estado es la de un benevolente guardián del interés público o común, que busca la mejora de la sociedad, protegiendo a los miembros de la comunidad de los efectos indeseables que tendría el funcionamiento del mercado sin trabas. Desde este punto de vista, la restricción de la actividad comercial en domingo puede ser impuesta por un Estado para mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos. Ahora bien, mientras no cabe duda de que las restricciones de las ventas en domingo otorgan beneficios a algunos individuos, la cuestión de si ello promueve el interés general público depende de la magnitud de cada beneficio relativo en relación con los efectos negativos impuestos a otros individuos, especialmente los consumidores. ¿Está realmente el interés público debajo de la reticencia de los Estados a abolir las *blue laws*? *Prima facie*, la respuesta es no. En concreto, son incongruencias en la aplicación de las leyes las que inducen una respuesta negativa. Por ejemplo, los Estados aparentemente no perciben necesidad alguna de proteger a las familias de los empleados que suministran los «bienes esenciales» del fin de semana (gasolina, viajes, películas, museos, periódicos...) ¿Por qué —debemos preguntarnos— la unidad de la familia se ve amenazada por ventas de martillos en domingo, pero no por la venta de herramientas de jardín? (11) Además, ¿por qué los ciudadanos de cier-

(9) La Primera enmienda de la Constitución norteamericana prohíbe *law respecting an establishment of religion, or prohibiting the free exercise thereof*.

(10) Sobre estos dos planteamientos, que con frecuencia se presentan a sí mismos como rivales, vid. J. M. SERRANO SANZ, «La regulación como instrumento de política económica», en *Regulación y competencia en la economía española*, Civitas, Madrid, 1995, págs. 23-28.

(11) Cfr. D. N. LABAND y D. H. HEINBUCH, *Blue laws...*, op. cit., pág. 139.

tos Estados necesitan regulación del comercio en domingo mientras ésta es innecesaria para los ciudadanos de otros Estados? O ¿por qué es socialmente más deseable que un objeto determinado sea vendido en una pequeña tienda en lugar de en una gran superficie en domingo?

La segunda forma de explicar la intervención pública en la regulación de los mercados puede denominarse «teoría del interés privado». La doctrina que sigue esta línea argumentativa (análisis económico del Derecho) se cuestiona la validez de la visión del Estado como guardián benevolente del interés público (12). Reconocen, en cambio, que las decisiones políticas están motivadas por la interacción de intereses propios de los políticos y de miembros de la comunidad. Los políticos tienen el poder de conferir beneficios específicos a determinados individuos o grupos a través de diversos mecanismos como licencias de apertura, subsidios y ayudas públicas, medidas proteccionistas, etc. Los ciudadanos reconocen que el poder de los políticos para implementar regulaciones que influyan en los resultados del mercado puede ser explotado para crear oportunidades que les sean beneficiosas. El deseo de los ciudadanos de obtener beneficios económicos, unido al deseo de los políticos de alcanzar un éxito electoral y de tener la capacidad de definir o redefinir las estructuras del mercado, genera las condiciones de un mutuo intercambio beneficioso entre los políticos y aquellos que buscan extraer una ganancia de la regulación económica. Desde esta perspectiva, se pone en duda que la restricción del comercio en domingo sirva al interés público. Parece que los grupos de interés políticamente mejor organizados obtienen beneficios a expensas del peor organizado, y sin embargo mucho más numeroso, grupo de consumidores. En efecto, el análisis económico del Derecho ha señalado que en una democracia hay muchos grupos de interés que persiguen los favores del Estado —en forma de aranceles, subvenciones o regulaciones favorables— con el objeto fundamental de restringir o incluso eliminar la competencia. Si se implementan las políticas que demandan los grupos de interés, es más que probable que la sociedad en su conjunto pierda más de lo que ganen esos grupos en cuestión. Mientras las ganancias para la sociedad están muy dispersas, los grupos de interés obtienen beneficios cuantiosos de un modo directo; por ello estarán dispuestos a invertir ingentes recursos para convencer a los políticos (13).

(12) Vid., entre otros, S. PELTZMAN, *Toward a More General Theory of Regulation*, «Journal of Law and Economics», núm. 19, agosto 1976, págs. 211-240; R. POSNER, *Theories of Economic Regulation*, «Bell Journal of Economics and Management Science», núm. 5, otoño 1974, págs. 335-358, y G. J. STIGLER, *The Theory of Economic Regulation*, «Bell Journal of Economics and Management Science», núm. 2, primavera 1971, págs. 3-21.

(13) Entre nosotros, la situación descrita es ejemplificada por BEUNZA y SANZ con el caso de Cataluña, la Comunidad Autónoma con mayor número de pequeños comerciantes, partidaria de la regulación estricta de los horarios, pese a que sus ciudadanos son contrarios a tal regulación en un 71,1 por 100, por encima de la media nacional, que es del 63 por 100 (vid. D. BEUNZA IBÁÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios comerciales*, «Revista Jurídica de Catalunya», núm. 3, 1994, pág. 83). En esta línea, merece también recordarse que la vigente regulación estatal española (la LO 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista) tuvo su origen en una Proposición

En cualquier caso, parece conveniente resaltar que, en realidad, puede considerarse que estas dos explicaciones son complementarias si se repara en el hecho de que la primera teoría (la del «interés público») es estrictamente normativa, esto es, explica la regulación que «debería» hacerse; mientras que la segunda (la teoría del «interés privado») es un planteamiento puramente positivo, explica la regulación que de hecho «existe» (14).

4. ACTO III: EL OCASO

Durante la década de los sesenta del presente siglo la polémica sobre los horarios comerciales se aviva en Estados Unidos. Los tribunales norteamericanos tienen ocasión de mediar en el conflicto en numerosas ocasiones.

A pesar del origen claramente religioso de las *blue laws*, en *McGowan v. Maryland* (1961), la Corte Suprema rechaza nuevamente, tal como había hecho en *Newman* un siglo atrás, que estas leyes violen la *Establishment Clause*. Fundamenta su resolución en la motivación secular de estas leyes que, de hecho, conceden *a day of rest*, «un día de descanso para los trabajadores y una atmósfera de tranquilidad de la cual todos puedan disfrutar», «un día que todos los miembros de la familia y de la comunidad tengan la oportunidad de pasar y disfrutar juntos» (15). El juez Warren sostuvo que el Estado tiene un interés secular en establecer un día extraordinario como día de descanso, reposo, recreo y tranquilidad (16).

En *Braunfeld v. Brown*, el Tribunal Supremo Federal estadounidense consideró que el interés del Estado en mantener el descanso como un día uniforme de descanso era preferente al interés de los comerciantes judíos, que querían cerrar sus tiendas los sábados pero abrir los domingos (17).

de Ley de CiU, conocida defensora de los intereses del comercio minorista. Por tanto, como explica el profesor ARIÑO, existía un fuerte componente de clientelismo político, donde el proteccionismo a ultranza del pequeño «botiguer» se consideraba más rentable, en términos electorales, que la defensa de los intereses de los consumidores. Vid. G. ARIÑO ORTIZ, *Principios constitucionales de la libertad de empresa. Libertad de comercio e intervencionismo administrativo*, Marcial Pons-IDEELCO, Madrid, pág. 61.

(14) En este sentido, J. M. SERRANO SANZ, «La regulación como instrumento...», *op. cit.*, pág. 24.

(15) 366 US 420, 1961. Para un análisis más detallado de esta sentencia, vid. N. J. DILLOFF, *Never on Sunday...*, *op. cit.*, págs. 679-714. Los ecos de esta sentencia se dejan oír claramente en la STC 19/1985, de 13 de febrero, que insiste en la secularización del factor religioso de la legislación laboral.

(16) Sin embargo, el juez Douglas en el asunto *Gallagher v. Crown Koshher Super Market* (acumulado al asunto *McGowan*) disintió de esta opinión y sostuvo que la caracterización de las *blue laws* como una «regulación civil» suponía una improvisación *ad hoc* realizada porque, si se explicitaba una motivación religiosa de la ley, se vulneraría claramente la Constitución.

(17) *Braunfeld v. Brown*, 366 US 569, 1961. Al respecto, vid. N. J. DILLOFF, *Never on Sunday...*, *op. cit.*, pág. 698.

En España, la STC 19/1985, de 13 de febrero (ponente: J. Arozamena Sierra), insiste en la secularización del factor religioso de la legislación laboral. En esta sentencia resuenan con claridad los ecos de la jurisprudencia de la Corte Suprema norteamericana iniciada en *McGowan v. Maryland* (1961), que niega que las *blue laws* violen la libertad religiosa consagrada en la Constitución, habida cuenta de la secularización de su contenido. Por su ex-

Se cuestionaba, pues, la legalidad del descanso obligatorio dominical, pues, según alegaron, les discriminaba frente a otras religiones al imponerles un descanso doble: el domingo, por ley, además del *Sabbath*, por su religión. El Tribunal reconoció que la regulación imponía a los comerciantes una carga económica, pero sostuvo que no violaba la cláusula constitucional de libre ejercicio de las creencias religiosas, porque la finalidad de la normativa era secular: asegurar un día uniforme de descanso (18).

Desde otra perspectiva, las regulaciones horarias originaron el problema de las llamadas «tiendas mixtas», es decir, aquellas en que se venden a la vez artículos exceptuados y prohibidos, lo que se conoce genéricamente en Estados Unidos como *commodity approach* (puede traducirse por «mercancías asequibles» o «productos que se pueden conseguir»). Es decir, el problema de la determinación de los productos que pueden ser vendidos legalmente en domingo. Se trata de exceptuar de la prohibición del comercio en domingo una serie de bienes, bien porque resultan «necesarios» (medicamentos, gasolina, comestibles...), bien porque están relacionados con actividades de recreo (periódicos, revistas, libros, artículos deportivos...). En muchos Estados, bajo la vigencia de las *blue laws*, se plantearon conflictos jurídicos sobre esta cuestión, que generaron una abundante y dividida jurisprudencia. Mientras algunos Tribunales aceptaban el método de las *commodity approach* como un método para poder seguir manteniendo la vigencia de las *blue laws*, otros, sin embargo, las rechazaban. Quizá la crítica más persuasiva de las *commodity approach* fuera la realizada por el juez Carter, de la Corte Suprema de Nebraska, en *Terry Carpenter, Inc v. Wood*: «*Contradictions that were completely ludicrous resulted. Under some laws a store could sell camera film but not a camera; it could sell lipsticks but not a mirror; it could sell comic books but not toys; it could sell a pet bird but not a cage. Untangling the perplexities of such a situation is comparable to untangling a barrel of fish hooks. The commodity approach became confusing, irrational, and inconsistent when measured by the yardstick of uniform classifications*» (19).

presividad y claridad, transcribimos algunos párrafos a pesar de su extensión: «Que el descanso semanal corresponda en España, como en los pueblos de la civilización cristiana, al domingo, obedece a que tal día es el que por mandato religioso y por tradición se ha acogido en estos pueblos; esto no puede llevar a la creencia de que se trata del mantenimiento de una institución de origen causal único religioso, pues, aunque la cuestión se haya debatido y se haya destacado el origen o motivación religiosa del descanso semanal, recayente en un período que comprenda el domingo, es inequívoco en el Estatuto de los Trabajadores, y en la precedente [Ley de Relaciones Laborales] y las más anteriores, con la excepción de la Ley de Descanso Dominical de 1940, que *el descanso semanal es una institución secular y laboral, que si comprende el domingo como regla general de descanso semanal es porque este día de la semana es el consagrado por la tradición*» (FJ 4.^o).

(18) Vid. D. BEUNZA IBAÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 86.

(19) 177 Neb. 515, 129 N.W. 2d 475, 1964. Al respecto, vid. N. J. DILLOFF, *Never on Sunday...*, op. cit., págs. 692 y 693.

En España, este problema también se ha planteado. La regla 3.^a del artículo 3 de la LO 2/1996, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista, establece un listado de excepciones al principio general de cierre dominical, pero plantea el interrogante de qué sucede con aquellos establecimientos que ofrecen al público al mismo tiempo produc-

En la década de los ochenta, importantes cambios respecto a las *blue laws* tuvieron lugar en los Estados Unidos. La mayoría de los Estados —el cierre dominical es competencia estatal— abolieron o modificaron sus respectivas restricciones de la actividad comercial en domingo o durante la noche.

A partir de la «teoría del interés privado» antes enunciada, PRICE y YANDLE tratan de explicar el motivo del cambio (20). Ellos argumentan que para que una regulación determinada se mantenga en el tiempo tiene que tener un especial interés como soporte. Por la misma lógica, la erosión del soporte implica, naturalmente, la eventual decadencia de aquella regulación. El corazón de su teoría es que fundamentales cambios en los mercados de trabajo, particularmente aquellos relativos a los sindicatos y a las mujeres trabajadoras, propiciaron la abolición de las *blue laws*. En el período de tiempo que transcurre desde principios de los sesenta hasta los noventa puede constatararse un declive de la fuerza del sindicalismo de la clase obrera y un enorme incremento de mujeres en el mercado laboral, lo cual conlleva una reducción importante de uno de los grupos de interés que sostenían las *blue laws* y supone, asimismo, un incremento de la oposición a dichas leyes.

De acuerdo con Gordon TULLOCK, las leyes restrictivas del comercio en

tos incluidos entre las excepciones y productos prohibidos. Algunas Comunidades ya han dispuesto que en esas «tiendas mixtas» no se vendan en domingo géneros no exceptuados. Así, en Andalucía se establece que «no se podrá expender fuera del horario del régimen general otros artículos que aquellos que hayan justificado, en su caso, la consideración de establecimiento con libertad horaria» [art. 20.3 de la Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía («BOJA», del 18)], o en Castilla y León se dice que «...aquella [la venta] se limitará, durante los domingos y festivos no incluidos en el Anexo I, única y exclusivamente a las excepciones recogidas en el presente Decreto» [art. 3.3 del Decreto castellano y leonés 285/1996, de 19 de diciembre («BOCyL» del 23)]. Previsión, sin duda, hartamente difícil de hacer cumplir. ¿Cómo imaginar al dependiente de una floristería que, tras haberle vendido unas flores a su cliente, se niega a venderle un jarrón para que las coloque? ¿Cómo explicarle a su cliente que, aunque tenga su negocio abierto al público, lo hace en un domingo de los no autorizados en el Decreto de horarios y que, por consiguiente, sintiéndolo mucho, no puede venderle el jarrón solicitado, porque en esos días sólo tiene permitido vender flores, pero no jarrones? ¿Quién vende una barra de pan y no un litro de leche? ¿Un helado, pero no un refresco? ¿Gasolina, pero no ruedas de recambio? La casuística es infinita. A buen seguro, muy pocos comerciantes en esa situación estarían dispuestos a ver disminuidas sus ventas y a ofrecer semejantes explicaciones a sus clientes. Y, probablemente, sería difícil encontrar consumidores que aceptasen de buen grado esas actitudes. Si comerciantes y consumidores salen perjudicados, ¿a quién benefician tan ridículas disposiciones? En este sentido, algunas voces se levantaron en la prensa días antes de aprobarse la Ley. Así se manifestaba Amando DE MIGUEL: «Resulta absurdo que, en un domingo, uno pueda comprar nata en una pastelería, pero no yogures en una tienda. Como lo es que, en ese mismo día, uno pueda adquirir una botella de licor en un bar, pero no en un supermercado. ¿Qué sentido tiene que, durante los días festivos, se puedan comprar libros en algunos quioscos, pero no los mismos volúmenes en librerías?» (*El absurdo de los horarios comerciales*, «El Norte de Castilla», 14 de enero de 1996). O, en términos similares, «... es dudoso que una norma basada en una discutible casuística y que choca tan abiertamente con los intereses de los consumidores pueda perpetuarse durante tiempo. No parece muy lógico que un ciudadano pueda comprar los domingos pan pero no jamón, o flores pero no un jarrón» (*Miedo a la libertad de comercio*, editorial de «El Mundo» de 22 de diciembre de 1996).

(20) Vid. J. PRICE y B. YANDLE, *Labor Markets and Sunday Closing Laws*, «Journal of Labor Research», vol. VIII, núm. 4, 1987, págs. 407-413.

domingo permiten obtener a los productores sustanciosos beneficios que, en parte, pueden ser apropiados por los grandes sindicatos. Es lo que este autor denomina *transitional gains trap* (la trampa de los beneficios transicionales) (21). Puesto que el poder sindical decae en este período de tiempo, correlativamente se erosiona la fuerza con que sustentaban las *blue laws*.

La sociedad actual aprecia cada vez más el tiempo libre y el ocio (22). El tiempo es un recurso no renovable; su pérdida es irreversible, y el coste de oportunidad vinculado a su utilización es muy alto. De hecho, el tiempo se ha convertido en un servicio incorporado al producto que le añade valor (23).

Los cambios sufridos por la familia tradicional en los últimos tiempos son determinantes a la hora de entender la importancia que en la actualidad tiene el factor tiempo en la toma de decisiones de las familias y otras unidades domésticas. En el pasado, el marido era el único aportante de ingresos a la unidad familiar; la mujer casada no trabajaba y permanecía en el hogar cuidando a los niños. Resultaba entonces para las mujeres bastante sencillo ir de compras pese a la limitación de horas o días de apertura. El cierre dominical era corriente y los almacenes cerraban frecuentemente un día por semana. Tampoco existía la compra nocturna y las tiendas tenían horarios de tarde limitados. Esto incomodaba a las mujeres trabajadoras, pero eran muy pocas y, por tanto, apenas tenían peso político.

En las últimas décadas se ha producido un incremento significativo en la formación de las mujeres, un cambio de actividades hacia el sector servicios y una creciente aceptación del papel de la mujer en la actividad laboral (24). Aproximadamente un 65 por 100 de las mujeres casadas traba-

(21) Vid. G. TULLOCK, *The transitional gains trap*, «The Bell Journal of Economics», vol. 6, núm. 2, Autumn 1975, págs. 671-678. Reeditado en BUCHANAN *et al.*, *Towards a rent-seeking society*, cap. 12, College Station: Texas A&M University, 1980. Su tesis es rebatida por J. C. MOORHOUSE, *Is Tullock correct about Sunday closing laws?*, «Public Choice», vol. 42, núm. 2, 1984, págs. 197-203.

(22) Jonathan GERSHUNY explica que para todo individuo o sociedad existe un equilibrio: *cuanto más trabajo, menos ocio*. Pero, paradójicamente, para una sociedad en su conjunto, se produce un equilibrio diferente: *a mayor tiempo de ocio, más trabajo*. Vid. *El crecimiento económico y el cambiante equilibrio entre trabajo y ocio*, «ICE», núm. 695, julio 1991, págs. 49 y ss.

(23) Una encuesta realizada durante el mes de septiembre de 1995 por la Unión de Consumidores de España a casi 5.000 hombres y mujeres de Cataluña, Madrid y Andalucía reveló los diferentes comportamientos de compra de las personas en función de los estilos de vida característicos de cada ámbito geográfico. Un 70 por 100 de los catalanes estaban a favor de la libertad de horarios, dado que consideraban el trabajo lo más importante de todo, frente a un 44 por 100 en Andalucía, donde el tiempo libre era considerado un «derecho sagrado» (fuente: «Cinco Días», 5 de octubre de 1995; tomado de M. MELLE HERNÁNDEZ, *La Ley de Comercio y sus efectos económicos*, IDELCO-Marcial Pons, Madrid, 1997, pág. 55). Sobre las relaciones entre la economía y el tiempo pueden consultarse cuatro interesantes artículos: M. A. DURAN, *El tiempo en la economía española*; J. GERSHUNY, *El crecimiento económico...*, cit.; V. ARTIOMOV, *Cambios en la utilización del tiempo de la población urbana y la rural*, y R. PARDO AVELLANEDA, *Globalización, innovación tecnológica y tiempo*, publicados todos ellos en la revista «ICE», núm. 695, julio 1991, págs. 9-95.

(24) Sobre este cambio puede verse el número monográfico *El trabajo de la mujer*, en «Revista del IEE», núm. 4, 1984, especialmente págs. 3-89.

jan en Estados Unidos y, en Suecia, más del 80 por 100. En España la mano de obra femenina también está creciendo rápidamente. En 1970 constituía solamente el 19 por 100 del mercado de trabajo, proporción que subió al 33,4 por 100 en 1990, y nuestro país está todavía por detrás de la mayoría de los Estados de la Unión Europea (25). Esto ha supuesto un cambio fundamental en la forma en que la mujer casada distribuye su tiempo. Ante todo, supone un incremento del coste de las actividades domésticas: el cuidado de los hijos, la elaboración de las comidas, la limpieza del hogar, la realización de compras, etc. La literatura especializada y diversos estudios existentes muestran que la responsabilidad y el mantenimiento de la familia, especialmente en la sociedad española, sigue recayendo sobre las mujeres y que son ellas las protagonistas del acto de compra (26).

Según Gordon TULLOCK, el aumento gradual del número de mujeres trabajadoras tiene como resultado inevitable un incremento en el coste de oportunidad de la actividad de comprar que conlleva, también de modo inevitable, un incremento en la demanda de tiempo adicional para comprar, esto es, el rechazo de las leyes restrictivas del horario comercial (*blue laws*) (27).

Se sabe, también, que el tiempo medio disponible está en relación inversamente proporcional a la necesidad de ampliación de los horarios comerciales; ya que cuanto menos tiempo disponible tenga un consumidor, mayor necesidad existe de que los establecimientos comerciales dispongan de un horario más amplio (28). Con la libertad de horarios se amplía el tiempo de coincidencia entre el tiempo libre del consumidor y la apertura de los comercios. Cuanto mayor sea ese tiempo de coincidencia, mayor es la probabilidad de que el consumidor pueda adquirir su cesta óptima al empresario eficiente o de que se acerque a dicho objetivo (29).

Explicación similar del fenómeno es la que realiza el premio Nobel de Economía Gary BECKER, a través del instrumento analítico de la escasez del tiempo (30). Según este autor, al aumentar de manera importante la

(25) Vid. S. DEL CAMPO, *La nueva familia española*, EUDEMA, Madrid, 1991, pág. 32.

(26) Un estudio de los hábitos de consumo en Castilla y León señala que el 70 por 100 de las mujeres encuestadas suele hacer la compra de alimentos y bebidas de forma regular personalmente, frente a sólo el 27 por 100 de los hombres. Vid. R. MONTORO ROMERO *et al.*, *Cultura de compra y comportamiento del consumidor: el caso de Castilla y León*, «Estudios sobre Consumo», núm. 36, 1996, págs. 29 y ss.

(27) Vid. G. TULLOCK, *The transitional gains trap*, op. cit., págs. 671-678.

(28) Relación puesta de relieve por J. L. LOUREIRO ABRANTES y P. A. MUÑOZ GALLEGÓ, *Horarios comerciales: un servicio estratégico para las empresas de distribución*, «Distribución y Consumo», núm. 25, enero 1996, pág. 35.

(29) Sobre la relación directa entre el tiempo disponible por el consumidor y la posibilidad de adquirir su compra óptima, vid. A. PETITBÓ JUAN, *Horarios comerciales y libertad de comercio*, «Distribución y Consumo», núm. 13, 1994, pág. 55.

(30) Para BECKER, el análisis de la distribución del tiempo es una poderosa herramienta para comprender la conducta de las familias. Ofrece también una visión interna de la organización de una economía, incluyendo el fenomenal crecimiento de la participación de las mujeres casadas en el mercado de trabajo, el crecimiento de la asistencia en el cuidado de los hijos con carácter comercial y, por terceros, el crecimiento de la demanda de productos cocinados, y explica incluso el declive del matrimonio y el crecimiento del divorcio. El uso de la teoría de la distribución del tiempo para comprender la demanda de

participación de las mujeres en el mercado de trabajo, las pautas de compra cambiaron sustancialmente, puesto que las mujeres trataron de economizar su tiempo. Las mujeres querían comprar cuando su tiempo era más barato y más flexible, es decir, después del trabajo y durante los fines de semana. A medida que aumentó el número de mujeres trabajadoras, su poder político creció. Los estudios demuestran que según crecía la proporción de mujeres trabajadoras en un Estado, las leyes de cierre dominical eran rápidamente derogadas. Para BECKER, su modelo de asignación del tiempo explica por qué las horas de compra han ido ampliándose abiertamente, salvo, en ocasiones, cuando la legislación impide su expansión. Y esto mismo explica por qué la legislación que impide abrir en domingo o por la tarde ha sido derogada en Estados Unidos, Gran Bretaña, Canadá y quizás pronto en muchos países de Europa.

5. EPÍLOGO

Tras la abolición en gran número de Estados de las *blue laws*, varios investigadores han examinado indicadores sociales, religiosos y económicos que potencialmente habrían sustentado las argumentaciones de los partidarios y de los oponentes de las citadas leyes. Estos son algunos datos inferidos de dichas investigaciones que, aunque en algún momento puedan resultarnos demagógicos, están contrastados empíricamente (31):

— El fervor religioso, el número de creyentes y las contribuciones a la Iglesia no se han visto afectados en aquellos Estados sin *Sunday-closing laws*. El papel de la religión en Estados Unidos no es menos importante que antaño; antes bien, el número de creyentes ha aumentado en los últimos años.

— El consumo de energía familiar per cápita es idéntico en Estados con o sin *blue laws*. El consumo de energía comercial e industrial es mayor en los Estados con *blue laws*, contra lo que los partidarios de estas leyes pudieran pensar.

— La renta per cápita es más alta y el porcentaje de individuos o familias pobres es menor en los Estados sin restricciones de la actividad comercial que en los Estados que sí las poseen.

— En términos de ocio, las asignaciones estatales para la cultura y el entretenimiento son sustancialmente mayores en los Estados con *blue laws*. Sin embargo, existe aparentemente una mayor propensión al ocio en los últimos Estados que en los primeros, a juzgar por las visitas a los parques estatales y áreas de recreo.

nuevas pautas comerciales, como son la aparición de supermercados y grandes superficies, y la tendencia hacia una gran expansión en las horas de compra, especialmente durante los fines de semana, puede verse en G. BECKER, «La distribución del tiempo», *Papeles del IDELCO*, Madrid, 1995, págs. 3-11.

(31) Vid., por todos, D. LABAND y D. HENDRY HEINBUCH, *Blue laws...*, op. cit., págs. 165-205.

— Las tasas de desempleo y el término medio de horas laborales por semana son ligeramente inferiores en los Estados sin regulación comercial.

— La actividad económica total, reflejada en el número de ventas por comercio, es mayor en los Estados sin *blue laws*. Esto refleja que la abolición de las *blue laws* conlleva un incremento de la actividad comercial, no simplemente una redistribución de las ventas durante los siete días de la semana.

— El número de establecimientos comerciales per cápita es más elevado en aquellos Estados que no regulan la actividad comercial en domingo. Además, el término medio del tamaño de los establecimientos comerciales, medido por el número de empleados, es mayor en los Estados que carecen de regulación.

Estos datos parecen desmentir algunas de las críticas habitualmente vertidas contra la libertad de horarios.

Parece evidente que la libertad de horarios, en sí misma considerada, no va a hacer la sociedad menos religiosa. En Estados Unidos, donde predomina la libertad, la sociedad es más religiosa que en la mayoría de los países europeos, España incluida. El sentimiento religioso de los ciudadanos no ha disminuido los Estados que han abolido sus *Sunday closing laws*. En la Unión Europea, el caso de Irlanda apunta a lo mismo: libertad de horarios no implica menor religiosidad (32).

Ahora bien, desde la perspectiva del *day of rest* de los americanos, sí es posible imaginar que con la apertura de tiendas en domingo, y la consiguiente extensión de la jornada laboral de numerosos comerciantes y dependientes y la «peregrinación» de los consumidores a los centros comerciales, termine desapareciendo la institución del día uniforme de descanso. Los comerciantes y dependientes tendrán que renunciar a la vida familiar dominical, y la posibilidad de salir a comprar erosionará la costumbre de pasar el domingo en el hogar. Con esto desaparecería una tradición occidental. Pero ha de tenerse en cuenta que el acto de compra se entiende actualmente como una actividad de esparcimiento. Uno de los cambios culturales de la sociedad de consumo es que las compras forman parte del ocio (33). Además, ¿tiene algún sentido mantener la costumbre del descanso generalizado en una sociedad de servicios como la actual? El 58,5 por 100 del valor creado en España consiste en la prestación de servicios, mientras que los sectores industrial y agrícola tan sólo generan el 35,4 y 6,1 por 100, respectivamente (34). Entendemos, con BEUNZA y SANZ, que

(32) Así lo refieren D. BEUNZA IBÁÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 87. Sobre la justificación de determinadas restricciones horarias en el caso español, fundamentadas en razones de carácter cultural, religioso o sociológico (ex art. 16.3 CE), vid. J. L. MARTÍNEZ LÓPEZ-MUÑIZ, A. CALONGE VELÁZQUEZ, J. C. LAGUNA DE PAZ y J. A. GARCÍA DE COCA, *La Proposición de Ley de Comercio*, IEE, Madrid, 1994, págs. 67 y 140-142.

(33) En un sentido similar, M. MELLE HERNÁNDEZ, *La Ley de Comercio...*, op. cit., pág. 55.

(34) Cfr. J. R. CUADRADO, «El Sector Servicios», en AA.VV., *España, Economía, Madrid*, 1992 (la cita está tomada de D. BEUNZA IBÁÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 87).

«una sociedad de servicios necesita unos calendarios diferentes de los heredados de una estructura social agraria (descanso dominical y vacaciones tras la cosecha) o industrial (jornada de trabajo rígida). Los horarios han de ser más flexibles para que el productor de servicios de entre semana pueda ser consumidor de fin de semana» (35).

Por otra parte, es inevitable que nuestra sociedad se adapte a los cambios inducidos por las nuevas tecnologías (36). Uno de estos cambios es la compra semanal o quincenal. Este tipo de hábito de compra está íntimamente relacionado con la utilización por parte de los consumidores de otras innovaciones tecnológicas (almacenamiento de los productos adquiridos mediante frigoríficos y congeladores o acceso a la información relevante sobre los precios y características de la oferta, mediante la televisión, el teléfono y el ordenador) y con las tendencias actuales en el estilo de vida: residencia urbana, estudios secundarios o universitarios e incorporación de la mujer al mercado de trabajo (37).

Además, las formas alternativas de distribución (venta por catálogo, compra por sistema multimedia o por teléfono, servicio a domicilio) están cobrando cada día más auge. El cambio en los métodos de distribución es inevitable; intentar limitarlo restringiendo la libertad del consumidor no hará otra cosa que reorientarlo hacia la compra a distancia, tal y como ha sucedido en Alemania (38). Parece haberse demostrado que existe una relación directa entre el desarrollo de las ventas a distancia y los horarios comerciales. De este modo, una regulación restrictiva de los horarios comerciales producirá un aumento de este sistema de ventas, y a la inversa (39).

Otra de las críticas a la libertad de horarios se centra en los efectos negativos que puede ocasionar en el empleo. La experiencia norteamericana demuestra que las tasas de empleo y la actividad económica total son mayores en los Estados en que los horarios están desregulados. En el caso español, la falta de datos recientes y estadísticamente robustos facilita la retórica y dificulta el análisis.

Lo cierto es que no se ha demostrado la existencia de una relación inequívoca y directa entre libertad de horarios y reducción/aumento de la ocupación en el sector de la distribución. El servicio adicional de ofrecer

(35) *Ibidem*, pág. 87.

(36) Vid. M. MELLE HERNÁNDEZ, *La Ley de Comercio...*, op. cit., pág. 57.

(37) Según un estudio de la Cámara de Comercio de Barcelona del que dan cuenta D. BEUNZA IBÁÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 89. Vid., también, R. MONTORO ROMERO *et al.*, *Cultura de compra y comportamiento del consumidor...*, op. cit., págs. 30-33. Este análisis, referido a los comportamientos de los consumidores castellano-leoneses, revela ciertas diferencias con los del resto de las CC.AA.

(38) Son palabras de D. BEUNZA IBÁÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 89. «No se pueden poner puertas al campo», concluyen estos autores.

(39) Como ha puesto de manifiesto R. ALONSO SOTO, «La regulación de las ventas especiales en la Ley de ordenación del comercio minorista», en *Jornadas sobre la Ley de Ordenación del Comercio Minorista*, Xunta de Galicia, Santiago de Compostela, 1996, pág. 159.

mayores horarios es, para las medianas y grandes empresas de distribución, sinónimo de aumento del número de empleados (40).

Hay quienes aluden a una evidencia empírica de que la libertad de horarios no solamente mantiene la ocupación en aquellas empresas que explotan dicha ventaja comparativa, sino que crea nueva ocupación en general (41). En este sentido, la profesora Mónica MELLE ha afirmado que las medidas proteccionistas tomadas por la Ley 7/1996, de Ordenación del Comercio —regulación de los horarios comerciales, restricción de la apertura de nuevos establecimientos, limitación de la temporada de rebajas, regulación de los plazos de pago a proveedores, etc.—, perjudicarán enormemente «a las empresas de distribución comercial eficientes que más invierten y que generan más puestos de trabajo». El *Libro Blanco de las Estrategias del Comercio Español* señala que la libertad de horarios conducirá a un mayor empleo por la apertura de nuevos establecimientos de gran superficie (42). Según un informe de Ronald BERGER, el cierre en domingos y festivos supuso entre 1994 y 1995 la pérdida de entre 30 y 44 millones de horas de trabajo directo en la moderna distribución, lo que supone un empleo potencial entre 17.000 y 20.000 puestos de trabajo teóricos (43).

Pero no faltan quienes rebaten estos argumentos considerando que «la sustitución de cuota de mercado de establecimientos tradicionales e intensivos en mano de obra por cuota de mercado servida por modernas grandes superficies intensivas en capital sólo puede llevar a una reducción de empleo». A ello se une que el empleo creado a través de las grandes superficies es «en la mayoría de los casos un empleo precario, caracterizado mayoritariamente por ser temporal, y en el caso de las cajeras en un 70 por 100 a tiempo parcial» (44).

(40) Vid. el interesante análisis del aumento de la productividad con la ampliación del horario comercial que realizan J. L. LOUREIRO ABRANTES y P. A. MUÑOZ GALLEGU, *Horarios comerciales: un servicio estratégico...*, op. cit., pág. 34. También se han pronunciado acerca de la polémica sobre la destrucción o creación de empleos por la regulación de los horarios, atendiendo a la posibilidad de aumentos en el nivel global de ventas como consecuencia de la existencia de horarios más amplios y al trasvase de empleo de unas empresas comerciales (las perjudicadas) a otras (las beneficiadas con la libertad de horarios), J. CASARES RIPOL y E. ARANDA GARCÍA, *Distribución comercial y empleo en la sociedad de los trabajos*, «ICE», núm. 763, junio 1997, págs. 168 y ss.

(41) Vid. A. PETITBÓ JUAN, *Horarios comerciales...*, op. cit., pág. 56. Por ejemplo, señala que la Asociación alemana de pequeños empresarios ha afirmado que «con la apertura de horarios se podrían generar miles de empleos».

(42) Estudio realizado por Coopers & Lybrand, IDELCO, Madrid, 1994, pág. 8. Según un estudio realizado en Alemania por el Info Institut, la liberalización de horarios tiene efectos positivos sobre el empleo, ya que puede suponer la creación de 50.000 nuevos puestos de trabajo en tres años, sobre todo para las grandes superficies y las tiendas más pequeñas y flexibles. *Apud.* M. MELLE HERNÁNDEZ, *La Ley de Comercio...*, op. cit., págs. 94 y 95.

(43) Así lo recoge M. MELLE HERNÁNDEZ, *La Ley de Comercio...*, op. cit., pág. 95. Y añade que, sin embargo, la moderna distribución durante 1994, cuando todavía no existía la restricción de apertura de nuevos establecimientos —se refiere a la «segunda licencia» que introduce la nueva Ley de Comercio—, generó más de 5.000 nuevos empleos gracias a la apertura de nuevos establecimientos.

(44) Cfr. I. CRUZ ROCHE y O. MEDINA ORTA, *Regulación de los horarios comerciales: Implicaciones económicas*, «ICE», núm. 739, marzo 1995. Dichas estimaciones resultan con-

Es posible que la libertad de horarios acelere la transformación del sector hacia métodos de distribución que necesiten menos mano de obra. Pero, aun en el caso de que dichas estimaciones fuesen correctas, hay que hacer una precisión: la destrucción de empleos no implica que vaya a aumentar en la misma proporción el número de parados. Como han demostrado los estudios realizados en los EE.UU., las tasas de desempleo y el término medio de horas laborales por semana son ligeramente más inferiores en los Estados sin regulación comercial que en los Estados que todavía conservan sus leyes restrictivas del horario comercial (45).

No es nuestra intención realizar aquí un alegato en favor de la libertad de horarios —no exenta de problemas— aportando contraargumentos a todas y cada una de las críticas que suelen hacérsese, máxime cuando en muchas ocasiones éstas escapan de un análisis estrictamente jurídico y se adentran en el terreno de lo económico o sociológico. En estas páginas únicamente pretendíamos relatar las vicisitudes de las leyes restrictivas de los horarios comerciales en Estados Unidos, y eso, con mayor o menor acierto, ya ha sido hecho. Al lector corresponde, con los riesgos inherentes a las comparaciones, extraer las conclusiones pertinentes.

tradictorias con la experiencia de creación de comercios para D. BEUNZA IBAÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., pág. 85.

(45) Vid., por todos, D. LABAND y D. HENDRY HEINBUCH, *Blue laws...*, op. cit., págs. 165-205.

La experiencia de la estricta regulación alemana sugiere que la limitación de los horarios es una medida perversa para el correcto funcionamiento del mercado de trabajo. Durante la década de los ochenta, en el sector servicios, Alemania creó proporcionalmente sólo el 60 por 100 de los empleos creados en Estados Unidos, donde los horarios están mucho menos limitados. Durante el período 1973-1991, la economía americana (mucho menos regulada que la europea) ha creado 35 millones de empleos, mientras que Europa sólo ha creado 8 millones. Por último, la experiencia española apunta a lo mismo: mientras que en Madrid el número total de comercios al por menor (incluyendo grandes superficies) aumentó un 7 por 100 durante el período 1989-1991, en Barcelona, con una política autonómica marcadamente intervencionista, sólo lo hizo en un 1.5 por 100 en los años 1988-90. Sobre ello, nuevamente, puede verse D. BEUNZA IBAÑEZ y C. SANZ PÉREZ, *La regulación de los horarios...*, op. cit., págs. 85 y 86.

BIBLIOGRAFIA

