

LA REGULACIÓN LEGAL DE LAS CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN EN EL CÓDIGO CIVIL PERUANO

LIZARDO TABADA CÓRDOVA

Abogado.

Profesor de Derecho Civil de la

Universidad de Lima.

Dentro del universo de los negocios jurídicos, sin lugar a dudas, el contrato es la especie más importante, por tratarse del negocio jurídico bilateral o plurilateral con contenido patrimonial, destinado por ello mismo a la creación, modificación, regulación o extinción de relaciones jurídicas de carácter patrimonial. En tal sentido, se define el contrato como un acuerdo de voluntades que produce efectos jurídicos patrimoniales, en la medida que se cumpla con una serie de elementos, presupuestos y requisitos estructurales de orden legal, entre los que destaca como elemento fundamental, como es evidente, el consentimiento de las partes contratantes, además, claro está, de la finalidad lícita, el objeto, la capacidad legal de ejercicio, la forma prescrita bajo sanción de nulidad, si se trata de un contrato solemne, etc.

Tal es la importancia del consentimiento dentro de la estructura contractual, que la mayor parte de la doctrina dedicada a la teoría general del contrato brinda gran parte de su esfuerzo y elaboración teórica al concepto del consentimiento contractual. Por ello nadie duda que el contrato puede ser caracterizado adecuadamente como un acuerdo de voluntades, consecuencia de la perfecta coincidencia entre la oferta y la aceptación.

Como consecuencia lógica de la enorme importancia del consentimiento en la estructura contractual y en la teoría general del contrato, uno de los principios fundamentales en materia de contratación es sin lugar a dudas el de la "Autonomía Privada", denominado también clásicamente dentro de una orientación individualista y voluntarista "Autonomía de la Voluntad", el mismo que a su vez se subdivide en dos principios: (i) el de la Libertad de Contratar; y, (ii) la Libertad Contractual.

La libertad de contratar se entiende como la facultad que tiene el sujeto de decidir libremente si celebra o no un contrato, o lo que es lo mismo como el derecho del sujeto a decidir si contrata o no, mientras que la libertad contractual se entiende como la facultad que tienen las partes de poder decidir libremente los alcances del contenido del contrato que celebren. Desde este punto de vista se entiende que si en un caso particular no existe libertad de contratar por encontrarse un sujeto obligado a celebrar un contrato, no habría contrato, sino que se trataría simplemente de un hecho jurídico. En el mismo sentido para que exista un contrato es necesario que el contenido del mismo haya sido libremente negociado por ambas partes. La libre negociación de los contratos es pues uno de los pilares sobre los que descansan los sistemas de contratación en los diferentes sistemas jurídicos.

Ahora bien, la libertad contractual, como no podía ser de otro modo, tiene sus límites, establecidos por el respeto a las normas imperativas, los principios de orden público y las buenas costumbres, entendidas como reglas de convivencia social aceptadas por los miembros de una comunidad como de cumplimiento obligatorio. Por ello el artículo 1354^o del Código Civil señala con toda claridad que las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario

que la empresa fabricante, productora o proveedora, impone a la otra parte, es decir, los consumidores, la totalidad de los términos y condiciones de los contratos que ofrecen masivamente, evitando cualquier discusión o negociación sobre el contenido de los mismos.

Sin embargo, sucede muchas veces que una sola empresa no tiene el monopolio de un determinado bien o servicio, sino que, en un mismo mercado varias empresas ofrecen los mismos bienes y servicios, compitiendo entre ellas por la captación de clientes o consumidores. En esos casos no es del todo conveniente la utilización de los contratos por adhesión, pues podría significar la pérdida de un lugar importante en el mercado en beneficio de la competencia. Es preferible utilizar cláusulas contractuales redactadas previa y unilateralmente por cada una de las empresas proveedoras de los bienes y servicios consumidos masivamente, a fin de celebrar contratos en serie o en gran escala de la manera más rápida y sencilla con la masa de consumidores, buscando lograr o mantener una posición sólida en el mercado y en competencia exitosa con las demás empresas.

Las cláusulas generales de contratación cumplen como función primordial la de favorecer la contratación masiva de bienes y servicios, haciéndola más rápida y sencilla, evitando discusiones sobre aspectos del contenido de los contratos que ya vienen preestablecidos con anticipación, pero posibilitando la libre negociación de algunos aspectos del contenido contractual a fin de no asfixiar al consumidor. El artículo 1382⁹ del Código Civil define acertadamente las cláusulas generales de contratación, en el sistema jurídico nacional, diciendo que son aquellas redactadas previa y unilateralmente por una persona o entidad, en forma general y abstracta, con el objeto de fijar el contenido normativo de una serie indefinida de futuros contratos particulares, con elementos propios de ellos.

De esta forma el legislador peruano ha distinguido acertadamente las cláusulas generales de los contratos por adhesión, pues mientras en éstos últimos la nota fundamental es que no existe negociación sobre los términos contractuales que son impuestos necesariamente por una parte a la otra, en las cláusulas generales, gran parte de los términos contractuales vienen predispuestos con el fin de acelerar la contratación, pero existiendo la posibilidad de negociar elementos propios de cada uno de los contratos particulares.

Evidentemente, cuando las empresas ofrecen contratos por adhesión en base a formularios preredactados o predispuestos, no se estará ante el fenómeno de las cláusulas generales, sino exclusivamente ante un contrato por adhesión ofrecido en base a formularios predispuestos. La nota característica de las cláusulas generales es la de acelerar la contratación masiva, dejando abierta la posibilidad a alguna negociación entre las partes, pero imponiendo el contenido de los contratos incluido en las condiciones generales.

Como se podrá observar, existen elementos comunes entre ambas figuras, pero diferencias insalvables que impiden su confusión. No obstante lo cual, como ya se ha indicado, las dos figuras son propias de la contratación moderna que se caracteriza por los contratos celebrados masivamente o a gran escala.

Dentro de las características de las cláusulas generales destaca en primer lugar, como es evidente, la de su predisposición, por cuanto son un instrumento utilizado por todas las grandes empresas proveedoras de bienes y servicios consumidos o utilizados masivamente, que tienen en consecuencia necesidad de

celebrar contratos particulares en gran escala, esto es, en masa o en serie con sus clientes, es decir, con los consumidores de los bienes y servicios que proveen, fabrican o producen, estableciendo por anticipado gran parte del contenido contractual de los mismos, con el fin de evitar la discusión o negociación sobre todo el contenido del contrato, dejando abierta la posibilidad de negociación únicamente respecto a los elementos propios de cada uno de los futuros contratos particulares. Sería absurdo, imaginar por un momento, que una empresa proveedora de un bien o servicio que se utiliza en forma permanente y masiva, tenga que establecer caso por caso el contenido de cada uno de los contratos que celebre con cada uno de los consumidores respecto del mismo producto o servicio.

Con la utilización de las cláusulas generales se facilita la contratación en serie, haciéndola más rápida y fluida. Desde este punto de vista, no cabe duda alguna que las cláusulas generales son un mecanismo moderno de la contratación, que cumple una función esencial y determinante: el permitir la celeridad en los contratos celebrados en gran escala y para ello la predisposición de las mismas es una característica esencial, que no se presenta necesariamente en los contratos por adhesión, a pesar que los mismos se ofrecen también en gran medida en base a formularios predispuestos, según se ha indicado antes, aún cuando es bueno insistir que en esos casos se estará frente a los contratos por adhesión, no a las cláusulas generales de contratación.

Como consecuencia de su naturaleza predispuesta, señalada claramente en el artículo 1392º del Código Civil cuando indica que las mismas son "*redactadas previa y unilateralmente*", otra característica esencial de las cláusulas generales es la de que son siempre abstractas, es decir, pensadas no en un contratante en particular, sino en una masa indeterminada de consumidores o futuros contratantes, y generales, en el sentido que serán de aplicación a una gran cantidad de futuros contratos, que serán celebrados con uniformidad justamente en base a las mismas cláusulas y no en consideración a un contrato en particular. Por ello en la doctrina se entiende que las cláusulas generales son un reglamento o esquema contractual uniforme predispuesto, elaborado con el fin de facilitar la contratación masiva.

La predisposición, abstracción y generalidad de las cláusulas generales son pues las características propias a las mismas y que las distinguen no sólo de los contratos por adhesión, sino también de las denominadas cláusulas particulares que son las que forman parte del contenido propio de cada uno de los contratos particulares, y que podrán ser resultado de la libre negociación entre las partes.

Ahora bien, ya se ha indicado que las cláusulas generales de contratación en sí mismas no tienen carácter vinculante ni fuerza obligatoria, sino desde el momento en que se incorporan al contenido de cada uno de los contratos particulares celebrados con arreglo a ellas, pues al pasar a formar parte del contenido de un contrato en particular las mismas ya forman parte de dicho contrato y adquieren por ello fuerza obligatoria. No debe olvidarse que otro de los principios fundamentales en materia de contratación es que lo pactado es obligatorio, ley entre las partes, y por ende debe ser respetado y cumplido, según lo indica con claridad el artículo 1361º del Código Civil cuando nos dice que "*los contratos son obligatorios en cuanto se haya expresado en ellos*".

Antes de su incorporación al contrato las cláusulas generales son sencillamente una declaración unilateral de voluntad emitida por la empresa o entidad que las ha redactado, cuyo objeto es uniformizar contenidos de contratos a celebrarse

masivamente o en serie. Esto es muy importante de destacar por cuanto la expresión "cláusulas generales de contratación" puede llevar a confusión y podría entenderse de manera equivocada que las mismas son cláusulas de un contrato y como tal tienen fuerza vinculante y carácter obligatorio. Sin embargo, ello no es así, por cuanto las mismas, abstractamente consideradas, son únicamente una declaración unilateral de voluntad de quien las ha redactado que no tiene fuerza obligatoria, ni menos aún carácter normativo.

La tesis del carácter normativo es minoritaria en la doctrina contractualista, y entiende que las mismas cláusulas, antes de su incorporación al contenido de los contratos particulares, tienen carácter y naturaleza normativa y como tal serían vinculantes jurídicamente, no por su incorporación al contrato, sino en sí mismas por su propia naturaleza. Esta tesis podría considerarse incorporada en el Código Civil en la medida que el artículo 1392° del mismo menciona expresamente "*con el objeto de fijar el contenido normativo de una serie indefinida de futuros contratos particulares*". No cabe duda alguna que la tesis normativa es reflejo de la concepción normativa del negocio jurídico y del contrato, que se contraponen a la concepción preceptiva negocial y a la doctrina del supuesto de hecho.

Como es sabido el negocio jurídico fue definido clásicamente como una declaración de voluntad que producía efectos jurídicos por haber sido queridos por el declarante. Esta orientación individualista resaltó únicamente el rol del sujeto en el campo de la autonomía privada, haciendo énfasis en el dogma de la voluntad, según el cual si los negocios jurídicos y contratos producían efectos jurídicos, ello era consecuencia del valor y la fuerza de la voluntad individual en la medida que hubiera sido manifestada adecuadamente. Esta tesis fue rechazada desde hace muchísimo tiempo por cuanto se entendió que concedía al ordenamiento jurídico un rol meramente pasivo, dejando de lado el aspecto fundamental de la valoración normativa en el campo de los actos de la autonomía privada.

Frente a la tesis clásica nació como respuesta la noción del negocio jurídico como un supuesto de hecho, es decir, como una hipótesis prevista en abstracto de una determinada conducta humana que producía efectos jurídicos en la medida que se ajustara al esquema legal contenido en el supuesto de hecho. Esta segunda tesis tuvo y tiene todavía un éxito impresionante, por cuanto dejó de lado los prejuicios individualistas y voluntaristas que contaminaban el campo de la autonomía privada. Pero como no podía ser de otro modo, no llegó a satisfacer el criterio de todos los juristas y pensadores en esta materia, que si bien aceptaron de buena gana el concepto del supuesto de hecho, cuestionaron el contenido del mismo, o la abstracción de la misma noción negocial.

Frente a esta segunda tesis nació la doctrina preceptiva en la doctrina italiana, según la cual los negocios jurídicos son efectivamente supuestos de hecho, pero establecidos en base a la función económico social que cumple el mismo negocio jurídico antes de su reconocimiento y caracterización como acto de autonomía privada tutelado por el ordenamiento jurídico.

En tal sentido, la tesis preceptiva, que goza de gran prestigio en la doctrina moderna, ha entendido desde siempre que es la función económico social del negocio lo que justifica su reconocimiento jurídico. La orientación preceptiva ha sido exitosa en cuanto a la explicación del concepto de la tipicidad social y en cuanto puede explicar adecuadamente el origen de los negocios jurídicos tipificados legalmente y de aquellos otros tipificados socialmente por su uso constante en una determinada realidad social,

pero deja de lado la justificación de aquellos negocios atípicos que no estando tipificados socialmente, ni siendo producto de la combinación de dos o más tipos legales, merecen sin embargo la tutela legal en cuanto están dirigidos al logro de una función socialmente digna y razonable.

Sin embargo, como sucedió frente a las otras dos orientaciones, frente a esta tercera, surgió en la misma doctrina italiana como respuesta la tesis normativa del negocio jurídico. La posición normativista parte de la base de aceptar que el negocio jurídico es también un supuesto de hecho, pero un supuesto de hecho no con contenido social dirigido al logro de una función socialmente trascendente o socialmente digna y razonable, sino un supuesto de hecho con un contenido normativo en el sentido de ser el mismo negocio jurídico una norma jurídica de carácter concreto y particular.

Los negocios jurídicos en sí mismos según esta orientación son normas jurídicas y como tal deben ser cumplidos y respetados. Esta posición resalta y rescata, como es evidente, el individualismo en la teoría general del negocio jurídico, por cuanto la obligatoriedad del negocio y su fuerza vinculante no radican ya en la valoración normativa de una conducta humana, sino en la misma conducta la que llega a tener carácter y fuerza de norma jurídica.

En nuestra opinión, resulta absurdo concederle a la voluntad humana el carácter de norma jurídica cuando haya sido expresada adecuadamente, no sólo por cuanto se deja de lado el aspecto fundamental de la valoración normativa, sino porque se estaría desconociendo el mismo principio de la autonomía privada, según el cual los particulares están facultados en una determinada sociedad a satisfacer sus diferentes necesidades mediante autoregulaciones de intereses privados establecidas individualmente o en relación con otros sujetos. Autonomía privada que además de contenido social, tiene también un eminente valor jurídico. Por ello nos parece preferible la posición preceptiva, pero exigiendo no una función económico social en todos los casos, sino siendo suficiente con una función socialmente razonable y digna.

Como es evidente, la doctrina que concede a las cláusulas generales de contratación carácter o contenido normativo es una clara derivación de la tesis normativista en materia de negocios jurídicos y de actos de autonomía privada en general, por cuanto se señala que las mismas cláusulas por sí mismas tienen carácter de norma jurídica de carácter particular.

Desde nuestro punto de vista es preferible la tesis contractualista, por cuanto, como ya hemos indicado anteriormente, antes de su incorporación al contenido de un contrato en particular, éstas no tienen fuerza obligatoria ni carácter vinculante, sino sólo desde que se incorporan a la oferta y la misma es aceptada, en cuyo caso la fuerza obligatoria de las cláusulas generales radica en su inclusión al contenido del contrato. Una cosa es que se reconozca que las cláusulas generales abstractamente consideradas son una declaración unilateral de voluntad y otra muy distinta el que se afirme que tienen contenido o carácter normativo.

En nuestra opinión cuando el Código Civil hace referencia en el artículo 1392^o al contenido normativo de los futuros contratos particulares que se celebren en base a las cláusulas generales, nos está indicando únicamente que dichas cláusulas establecen gran parte del contenido de dichos contratos, siendo su objetivo uniformizar los mismos, es decir, establecer un reglamento o esquema contractual, o lo que es lo mismo una normatividad contractual que regirá una serie indefinida de futuros contratos, pero de dicho artículo como de ningún otro se deduce que el sistema

jurídico peruano le confiere a las cláusulas generales carácter de norma jurídica concreta y particular.

Desde nuestro punto de vista la orientación del Código Civil es típicamente contractualista en esta materia. Por ello se insiste permanentemente en la incorporación de las cláusulas a las ofertas de los contratos que se celebren con arreglo a ellas, según lo explicaremos posteriormente.

Pues bien, habiendo dado nuestro punto de vista sobre la naturaleza jurídica de las cláusulas generales en el sistema jurídico nacional, y habiendo tomado posición por la tesis contractualista, corresponde examinar un aspecto adicional referente al tema materia de la presente exposición. Nos referimos al aspecto sobre las clases o tipos de cláusulas generales.

El Código Civil distingue dos tipos de ellas: las aprobadas y las no aprobadas administrativamente, y lo que es más importante aún, dependiendo de su diferente naturaleza, concede una regulación diferente en un caso y en el otro.

Como ya se ha indicado con insistencia, las cláusulas generales de contratación sólo adquieren desde nuestro punto de vista carácter vinculante y fuerza obligatoria cuando se incorporan al contrato, pero la incorporación al contrato no es producto de que existan las mismas, es decir, de que hayan sido elaboradas o predispuestas, sino que el sistema jurídico nacional nos indica que el primer paso para que las cláusulas generales puedan pasar a formar parte de un contrato particular es a través de su incorporación a la oferta, que es justamente una de las declaraciones de voluntad contractuales que conforman el consentimiento.

En tal sentido, el Código Civil señala que si se trata de cláusulas aprobadas administrativamente, las mismas se incorporan automáticamente a todas las ofertas que se formulen para contratar con arreglo a ellas, según lo dispone el artículo 1393^o, mientras que si se trata de cláusulas no aprobadas administrativamente las mismas se incorporarán a la oferta de un contrato particular cuando sean conocidas por la contraparte o haya podido conocerlas usando de una diligencia ordinaria, según lo dispone el artículo 1397^o del Código Civil. Estableciendo finalmente dicho artículo que se presume que la contraparte ha conocido las cláusulas generales de contratación cuando han sido puestas en conocimiento del público mediante adecuada publicidad.

Como se podrá observar, el sistema utilizado por nuestro Código Civil es distinto en un caso y en el otro. Al señalar el artículo 1393^o que las cláusulas generales aprobadas administrativamente se incorporan a la oferta de los contratos particulares automáticamente, nos está diciendo que no es necesario que las mismas sean conocidas por la contraparte, es decir, por el consumidor.

La razón de esta regulación, entendemos, radica en el hecho de que al haber sido aprobadas administrativamente, las mismas ya han sido debidamente valoradas por una entidad ajena a la propia parte que las formuló previa y unilateralmente, en cuyo caso estaría descartada la posibilidad de abuso respecto de la contraparte, o de que las cláusulas estén predispuestas de modo que sean totalmente convenientes para la parte que las ha formulado y en perjuicio del consumidor. Por ello el artículo 1394^o del Código Civil dispone con toda claridad que el Poder Ejecutivo señalará la provisión de bienes y servicios que deben ser contratados con arreglo a cláusulas generales de contratación aprobadas por la autoridad administrativa.

Por el contrario, como esta garantía de valoración posterior no existe en las cláusulas no aprobadas administrativamente, el sistema peruano exige en este caso específico que las mismas sean conocidas por la contraparte para que puedan considerarse incorporadas en la oferta de un contrato particular. Sin embargo, el Código Civil añade que no es necesario que las cláusulas hubieran sido conocidas efectivamente por la contraparte, pues bastaría con que hubiera podido conocerlas usando de una diligencia ordinaria. Esto significa que el Código Civil establece un criterio de diligencia y responsabilidad para todos aquellos que contratan con arreglo a cláusulas generales de contratación no aprobadas. El fabricante o empresario no sólo está en la obligación de dar a conocer las cláusulas adecuadamente a los consumidores, sino que estos mismos tienen el deber de conocer dichas cláusulas usando de una diligencia ordinaria.

Además de lo expuesto, el Código Civil en el mismo artículo 1397^o establece claramente una presunción de conocimiento de las cláusulas generales por la contraparte cuando las mismas hubieran sido puestas en conocimiento del público mediante adecuada publicidad. Esta presunción de conocimiento de las cláusulas no aprobadas es consecuencia, desde nuestro punto de vista, de la carga de responsabilidad que pesa sobre todo consumidor cuando contrata en base a dichas cláusulas; tratándose por otro lado en nuestra opinión de una presunción que no admite prueba en contrario, obviamente en la medida que se acredite el requisito legal de la adecuada publicidad.

Pues bien, a pesar que el sistema nacional es diferente según se trate de cláusulas generales de contratación aprobadas o no, lo importante de destacar es que las cláusulas deben incorporarse a la oferta de los contratos que se formulen con arreglo a ellas, para que puedan pasar a formar parte de dichos contratos particulares.

Otro de los aspectos fundamentales de la regulación legal nacional sobre este tema lo constituye el referente a la inmutabilidad de las cláusulas generales. Sobre este tema existen en la doctrina dos posiciones: una según la cual las cláusulas generales de contratación no deben ser modificadas, aún cuando exista convenio particular en contra, y una segunda según la cual las cláusulas generales sí pueden ser modificadas y dejadas sin efecto en los contratos particulares que se celebren con arreglo a ellas en la medida que exista acuerdo entre ambas partes contratantes. En otras palabras, para un sector las cláusulas generales sí pueden ser modificadas o retiradas, para otros autores las cláusulas generales son inmutables, permaneciendo como tal inmodificables.

La tesis de la inmutabilidad se fundamenta en la consideración que el objetivo fundamental de las cláusulas es justamente favorecer la contratación veloz y masiva de bienes y servicios consumidos en gran escala, razón por la cual se señala que de ser posible la modificación o pactar en contra de las mismas, se estaría atentando contra su propia naturaleza y esencia, agregando que la utilización de las cláusulas permite como es sabido la negociación de los elementos particulares de cada contrato específico.

La tesis de la posibilidad de modificación considera por el contrario que lo fundamental en el campo contractual es la expresión de una voluntad común y como tal lo pactado debe prevalecer siempre, incluso sobre las cláusulas generales de contratación redactadas previamente, pues es siempre importante rescatar el valor de la autonomía privada.

En nuestra opinión es preferible la tesis de la posibilidad de modificación de las cláusulas generales, justamente en consideración a la tesis contractualista que hemos adoptado sobre el particular. En efecto, si las cláusulas generales son únicamente un reglamento o esquema o modelo contractual predispuesto y establecido para favorecer la contratación masiva en forma rápida y veloz, que sólo adquieren fuerza vinculante cuando se integran al contrato particular que se celebra con arreglo a ellas, no encontramos razón alguna para que en ejercicio de la libertad contractual algunas de ellas puedan ser dejadas de lado, o merecer pacto en contrario. Nos parece que el aceptar la tesis contractualista nos lleva a aceptar los postulados de la orientación que plantea la posibilidad de modificación de las cláusulas generales cuando exista acuerdo entre las partes.

Es ésta justamente la tesis del Código Civil peruano, según se desprende con claridad del artículo 1395^º cuando señala expresamente que las partes pueden convenir expresamente que determinadas cláusulas generales de contratación aprobadas por la autoridad administrativa no se incorporen a la oferta en el contrato particular que ellas celebren, y del artículo 1400^º cuando haciendo referencia a las cláusulas generales no aprobadas administrativamente señala que las cláusulas agregadas al formulario prevalecen sobre las de éste cuando sean incompatibles, aunque las últimas no hubiesen sido dejadas sin efecto.

Finalmente con relación al control de las cláusulas generales de contratación no aprobadas administrativamente, en la medida que las mismas son justamente no aprobadas, el Código Civil siguiendo la tendencia de la doctrina moderna establece en el artículo 1398^º un número cerrado de cláusulas generales que deberán ser consideradas nulas de pleno derecho por ser abusivas, es decir, predisuestas en beneficio excesivo del que las ha formulado y en perjuicio del consumidor. Se trata de un supuesto típico de nulidad textual o expresa establecido de conformidad con lo dispuesto en el inciso séptimo del artículo 219^º del mismo Código Civil.

Esta norma nos parece sumamente conveniente por cuanto recoge el concepto del control de las cláusulas no aprobadas administrativamente cuando las mismas son abusivas, tratándose de una norma de tutela y protección de los consumidores. No obstante lo cual, nos parece que la fórmula elegida por el legislador peruano no es la más adecuada, por cuanto se ha indicado o señalado un *numerus clausus* de cláusulas abusivas que son consideradas nulas de pleno derecho, es decir, una lista taxativa de las mismas, con lo cual la protección de los consumidores no nos parece la más conveniente. Hubiera sido preferible optar por una fórmula genérica que establezca el concepto de cláusulas abusivas y su nulidad expresa. En todo caso en el sistema jurídico nacional tendremos que optar para llegar a resultados prácticos positivos en favor de la protección del consumidor a una interpretación extensiva del artículo 1398^º del Código Civil, y permitir de esta manera la incorporación de nuevas figuras de cláusulas abusivas que la realidad social y económica nos vaya mostrando, debiendo ser las mismas también privadas de validez por imperio de la ley.