

CONTRATOS ONEROSOS Y GRATUITOS

En los **contratos onerosos** las partes pactan provechos y gravámenes recíprocos, es decir, hay un sacrificio recíproco y equivalente para cada uno de los que intervienen, como sucede en la compraventa, donde el comprador paga el precio y recibe la cosa, y el vendedor entrega la cosa vendida y recibe el precio. La mayoría de los contratos son onerosos: el arrendamiento, la permuta, la prestación de servicios, etcétera.

Aquí prevalece el *animus* egoísta, en el que cada una de las partes pretende obtener una prestación equivalente a la que da. Si pongo en venta mi casa, el precio que fijo por ella es el que estimo equivalente a lo que ofrezco.

En los **contratos gratuitos** el sacrificio es solo de una de las partes, mientras que la otra no soporta gravámenes y únicamente recibe beneficios. Por ejemplo, el contrato de donación o el de comodato (préstamo de uso o préstamo gratuito).

En estos contratos prevalece el *animus* liberal o altruista, entendido como la intención de beneficiar a alguien desinteresadamente.

Además, son *intuitu personae* porque la calidad o características del beneficiario son determinantes para celebrar este contrato. Si dono un bien de mi propiedad, no lo hago a favor de cualquier persona, sino de alguien que reúne ciertos requisitos.

Aunque las categorías de contrato gratuito y oneroso son equivalentes a las de contratos unilaterales y bilaterales, pues el contrato bilateral por lo general es oneroso y el unilateral casi siempre es gratuito, no siempre ocurre así. Podemos encontrar contratos gratuitos que sean bilaterales, donde cada una de las partes asume una obligación, pero el contrato seguirá siendo gratuito si una de las prestaciones es simbólica o de escaso valor monetario en relación con la de su contraparte. Por ejemplo si se dona un millón de pesos si a cambio se realiza un discurso público de agradecimiento.

Referencia:

Bejarano S., Manuel (2010) Obligaciones Civiles. Editorial Oxford