**Faculdade de Direito de Lisboa**

*Bruno Ricardo Costa Teixeira, n.º 24661, TAN, subturma 4*

Teoria Geral Direito Civil II - 1.º Ano

|  |
| --- |
| *Caso Prático 20* |

A e B, durante negociações para compra de lote de garrafas de vinho, não se entenderam quanto ao preço.

Porém, como A precisava muito de vender aquele lote de garrafas de vinho, encostou uma faca às costas de B e disse: “Ou assinas o contrato, ou espeto-te a faca!”

*Quid Juris?*

Neste caso, temos um vício na formação da vontade de B, tendo sido apontadas duas soluções:

1. Por via do art.º 246.º, onde refere a celebração de negócio com recurso à *coacção física* como meio de obtenção da declaração negocial, onde esta sob esta configuração não pode produzir qualquer efeito;
2. Ou então, não tanto explícito, por via do art.º 255.º, onde é referida a *coacção moral*, pese embora pela letra da lei não ser tão expressiva a contundência sobre a integridade física da pessoa obrigada. À coacção moral normalmente associam-se factores linguísticos e não físicos, logo optaria pela opção antedita.
3. Conjugar-se-ia a ambos, o art.º 256.º, que configura os efeitos da coacção na celebração do negócio decretando a correspondente anulabilidade;