

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	21
CAPÍTULO 1 ♦ PRESUNÇÕES.....	29
1.1 Premissas necessárias ao estudo das presunções	30
1.1.1 Prova: Definição, Objeto e Sentido.....	30
1.1.2 Natureza jurídica das presunções	39
1.1.2.1 Presunção é prova?	39
1.1.2.2 Presunção é indício?.....	41
1.1.2.3 Presunção é máxima de experiência?	43
1.2 Conceito proposto de presunção	46
1.3 Análise das presunções sob o prisma epistemológico	49
1.4 O raciocínio para a construção da presunção.....	51
1.5 Classificações: fonte de produção e força probante.....	54
1.5.1 Presunções simples e legais	55
1.5.1.1 Presunção Legal	56
1.5.1.2 Presunção <i>Hominis</i>	59
1.5.1.2.1 Presunção Judicial.....	61
1.5.2 Força probante	62
1.5.2.1 Presunção Relativa.....	64
1.5.2.2 Presunção Absoluta	70
1.5.2.2.1 Presunção absoluta é ficção jurídica?	78
CAPÍTULO 2 ♦ CONVENÇÃO PROCESSUAL E CONVENÇÃO PROBATÓRIA	83
2.1 Conceito de Negócio Processual.....	83

2.2 Principais Normas Fundamentais aplicáveis aos negócios processuais	90
2.3 Requisitos de validade dos negócios jurídicos processuais	104
2.4 Vinculação do Juiz às negociações processuais	111
2.5 Negócios processuais no âmbito probatório	116
2.5.1 A Natureza das Normas sobre Prova	117
2.5.2 Admissibilidade dos pactos sobre prova.....	120
2.5.3 Complexidade do gênero: os tipos de convenção probatória	124
2.5.3.1 Negócios processuais probatórios acerca dos meios e das fontes de prova	125
2.5.3.2 Negócios processuais probatórios acerca do procedi- mento de produção de prova	130
2.5.3.3 Negócios processuais probatórios acerca do ônus da prova	132
2.5.3.4 Negócios processuais probatórios acerca dos poderes instrutórios judiciais.....	134

CAPÍTULO 3 ♦ PRESUNÇÃO CONVENCIONAL..... 139

3.1 Presunção: situação jurídica ou aspecto do procedimento?	139
3.2 O que configura a convenção sobre presunções?	146
3.2.1 Convenção obrigacional ou dispositiva?	146
3.2.2 Convenção probatória?	148
3.3 Presunção de origem negocial.....	149
3.4 Derrogação de presunções preexistentes pela via negocial	153
3.5 Hipóteses de Utilização das Presunções Negociais	156
3.5.1 Por que e para que utilizar presunções?.....	156
3.5.2 Fatores que limitam o uso das presunções	159
3.5.3 Casuística: exemplos de presunções convencionais.....	161

CONSIDERAÇÕES FINAIS..... 165

REFERÊNCIAS 171