ADVOGADO: NOVAS DIMENSÕES DA ORGANIZAÇÃO PROFISSIONAL*

PEDRO GORDILHO**

É com grande encantamento que retomo à minha terra para atender gentil convite do preclaro colega Dr. Antônio Luiz Calmon Teixeira, notável advogado e cultor generoso da amizade pessoal, como acabam de extrair de suas palavras amáveis.

Tenho diante de mim uma assembléia de colegas, jovens e também veteranos, que gozam do grande privilégio de exercer a profissão nessa terra de magia e de esplendor. Terra de onde recebi, muitas décadas passadas, o esquadro, a régua e o compasso, a direção segura que me permitiu fazer as escolhas que tanto procurei cultivar e que justamente me envaidecem, porque ressaltam sempre, em minha vida, no exercício de nossa profissão em outra Comarca, a presença marcante e viva da nossa terra, da nossa Bahia.

* * *

Desejo dirigir-me a todos e, em especial, aos jovens advogados, que fazem as primeiras escolhas, que seguem os primeiros caminhos. É inegável, minhas caras colegas, meus caros colegas que a disposição e estrutura dos escritórios, a forma do advogado organizar-se, vem atravessando um período de incertezas, nas duas últimas décadas. Alguns pensam que somente as grandes organizações de advogados deverão sobreviver às necessidades e exigências da vida moderna. Isso é fruto da globalização, essa figura incandescente que contempla bulas e burlas. Pois é a globalização que gera a falsa idéia do gigantismo, como sendo o grande propulsor da excelência.

* Palestra pronunciada em Salvador no dia 5.10.2004, a convite da Escola Superior de Advocacia Professor Orlando Gomes, da OAB-BA.

** Advogado em Brasília.

Mas para mim não é bem assim. Também os escritórios pequenos, de 3, 4, 5 ou 6 advogados, bem lapidados, afeiçoados às tecnologias do admirável mundo novo, têm e terão seus espaços preservados, como veremos. Notadamente num mundo que tem suas fontes na alma latina, carregada de emoções explícitas, a exigir o encontro pessoal com o patrono escolhido, o perfil bem delineado do advogado contratado, em que dedicação, abnegação e elevado padrão se mostram com ainda maior nitidez e transparência.

* * *

Continuamos vivendo num mundo de grandes transformações. O advogado que exercia exemplarmente a sua profissão focado na sua identidade, seu perfil público, no seu conceito de notabilidade, nessas duas últimas décadas viu-se obrigado a repensar as dimensões da sua organização profissional e, possivelmente, a reinventar as suas projeções. Em nossos dias o exercício da advocacia não pressupõe apenas a cultura jurídica tradicional, adicionada, no plano ético, de um sentimento profundo da dignidade dessa profissão e do idealismo resultante do *múnus* público que a envolve: porque a nossa profissão, nos dias correntes, agora está condicionada, por igual, ao aprimoramento, à atualização, à sintonização do saber jurídico tradicional com o moderno e, notadamente, à adoção de novas formas de organização.

A expansão crescente da área de atuação do advogado — principalmente de contencioso — já não comporta escritórios unipessoais, sem organização financeira e administrativa, operando de modo exclusivamente empírico e baseado em conceitos incompatíveis com a precisão e funcionalidade requeridas pela dinâmica de nosso tempo.

Os conceitos mudaram. O planejamento, métodos e sistemas de organização tomaram-se indeclináveis. Não somente para aquele advogado isolado que, como se dizia antigamente, “*carregava o escritório debaixo do braço*”, senão para o escritório de advocacia pequeno e o de porte médio, para a sociedade de advogados, para o departamento jurídico das grandes empresas, para o advogado — empregado, para todos aqueles que exercem a atividade profissional da advocacia.

Os advogados solitários procuram com frequência desfazer dos escritórios que congregam vários profissionais, chamando-os de “*empresas*”. Dizem que o advogado é um profissional liberal e só pode trabalhar sozinho ou numa pequena equipe. Ora, essa posição é atemporal e revela um conservadorismo inconcebível para os dias correntes. Ela é, também, uma negação do *múnus* público que compete ao advogado, que se contém, que se exemplifica, no mais completo conhecimento da matéria para a melhor defesa possível do seu cliente. E ao advogado solitário, a menos que se limite à especialização de certo ramo do direito, não é dado alcançar aquela massa de informações hoje exigida que lhe permitirá a condução ideal de uma questão forense.

O advogado que militou intensamente na década de setenta — e até mesmo no começo dos anos oitenta — que tivesse ficado fora do País e a ele retornado recentemente teria dificuldade para reconhecer os quadrantes oferecidos aos opera-

dores do direito nos tempos que ora vivemos. O sistema precedente foi sendo gradativamente demolido. Aquela lentidão muitas vezes conveniente para uma das partes, o linguajar hermético, às vezes pedante, a excessiva vaidade, o atraso tecnológico, tudo isso sofreu um banimento das práticas jurídicas nas últimas décadas. O cliente também mudou sua forma de agir. Ele hoje é muito bem informado, pois a tecnologia acelerou a disponibilização imediata de um volume incalculável de informações para o advogado e, também, para o seu cliente, que pode acessar os vários graus do patamar judiciário e ter por via eletrônica o dado que necessita para se informar sobre as causas em marcha.

Não se vai cuidar de reinventar os conceitos jurídicos nem, evidentemente, a retórica forense. Estes requisitos devem ser mantidos no grau de excelência que sempre marcou o trabalho profissional dos bons advogados. O que está mudando, verdadeiramente, não é o direito, mas a advocacia, a forma de operar o direito.

A primeira nova dimensão que me ocorre ressaltar é a da especialização. O crescimento do direito positivo, a ampliação da sua interferência em todos os setores da vida humana vai impondo a criação de mais e mais especialidades. É indispensável — tal como ocorreu anteriormente, no campo da medicina — que as bancas de advogados também recebam o timbre da especialização, contemplando o direito das sociedades, o especialista em imposto de renda, o advogado trabalhista, por exemplo. No campo da cisão de uma empresa — para oferecer uma hipótese recorrente —, cinco advogados especializados podem ser chamados para tratar do mesmo assunto, já que uma cisão afeta vários ramos do direito positivo.

Mas é na segunda nova dimensão que devemos nos deter, uma vez que é o tema nuclear de nossas considerações. A segunda nova dimensão toca à questão das novas formas de organização e de atuação profissional. Não é mais possível aquela atuação que conhecemos do advogado tradicional, o advogado que cumpria todo o ritual que se exigia de um escritório, aquele que batia à máquina petições e correspondência, fazia o seu fichário, atendia os seus clientes, saía para o Fórum e voltava no final da tarde. Essa figura, hoje quase caricata, não tem tempo para estudar, desatualiza-se e — a não ser em cidades do interior, com outra realidade social e econômica — tende a desaparecer.

Os advogados terão que se organizar de outra forma, tal como estamos apreciando nos últimos anos. A forma mais comum de fixar uma nova formatação no exercício profissional é a da organização coletiva, mediante a constituição de sociedades de advogados. Estes novos enfoques da organização profissional são fundamentais para o sucesso. A necessidade de maior especialização, de maior estudo, de cursos de pós-graduação, de mestrado, de doutorado, quando possível, de maior aperfeiçoamento, pesarão de uma maneira definitiva sobre todos nós, operadores do direito. A lei da sobrevivência é a lei do mais apto.

Chegamos então às sociedades de advogados, que oferecerão os quadros altamente habilitados para solver as mais variadas questões, sempre sob o foco da especialização. Com o advento da nova legislação, o Estatuto da Advocacia e da Ordem dos Advogados do Brasil (Lei nº 8.906, 4.7.94), as sociedades de advogados foram disciplinadas dos artigos 15, 16 e 17.

Qualquer que seja a preferência — sociedades de advogados com dois ou três advogados e os mega — escritórios — a função social exercida pelo advogado (art. 2º, § 1º da Lei nº 8.906/94) e sua essencialidade na administração da justiça (Constituição Federal, art. 133) impõem a adoção de condutas pautadas no respeito à Constituição Federal, à lei, à ética, cabendo-lhe, privativamente, a postulação a qualquer órgão do Poder Judiciário e aos juizados especiais e o exercício das atividades de consultoria, assessoria e direção jurídicas, nos termos dos incisos I e II do art. 1º do nosso Estatuto.

O art. 2º do nosso Código de Ética dispõe que o “advogado, indispensável” a administração da justiça, é defensor do estado democrático de direito, da cidadania, da moralidade pública, da justiça e da paz social, subordinando a atividade do seu ministério privado à elevada função pública que exerce.” Como poderia cumprir com o seu papel institucional o advogado que, ao constituir uma sociedade, tente a todo custo contornar a lei ou os direitos dos seus clientes? Na obra transcendental *A Ética Profissional e o Estatuto do Advogado* o saudoso professor Ruy de Azevedo Sodré faz a colocação que me parece definitiva sobre o assunto: “A advocacia, reconheceu-a o próprio Supremo Tribunal Federal, como profissão de postular em juízo, deixou de ser simples mandato judicial para envolver múnus público, com responsabilidade funcional. Ficou o advogado obrigado a observar os princípios da ética profissional; a exercer a profissão com zelo, probidade, dedicação e espírito cívico; a aceitar exercer, com desvelo, os encargos cometidos pela Ordem dos Advogados, pela assistência judiciária ou pelos juízes competentes. E aos conselhos seccionais da Ordem atribuiu-se, entre outros, o encargo de velar pelo perfeito desempenho técnico e moral da advocacia e o prestígio e bom conceito da profissão e dos que a exerçam”. (Ruy de Azevedo Sodré, *Ética Profissional e Estatuto do Advogado*, 4ª edição, São Paulo, LTr., 1991, p. 282).

Permanecem atuais os conceitos magistrais com os quais Rui Barbosa, dirigindo-se a jovens advogados, fixou nosso compromisso com o universo social de ontem, de hoje, de sempre: “Legalidade e liberdade são as tábuas da vocação do advogado. Nelas se encerra a síntese de todos os mandamentos. Não desertar a justiça, nem cortejá-la. Não lhe faltar com fidelidade, nem lhe recusar o conselho. Não transfugir da legalidade para a violência, nem trocar a ordem pela anarquia. Não antepor os poderosos aos desvalidos, nem recusar patrocínio a estes contra aqueles. Não servir sem independência à justiça, nem quebrar da verdade ante o poder. Não colaborar em perseguições ou atentados, nem pleitear pela iniquidade ou imoralidade.

Não se subtrair à defesa das causas impopulares, nem à das perigosas, quando justas. Onde for apurável um grão, que seja, de verdadeiro direito, não regatear ao atribulado o consolo do amparo judicial. Não proceder, nas consultas, senão com a imparcialidade real do juiz nas sentenças. Não fazer da banca balcão, ou da ciência mercatura. Não ser baixo com os grandes, nem arrogante com os miseráveis. Servir aos opulentos com altivez e aos indigentes com caridade. Amar a pátria, estremecer o próximo, guardar fé em Deus, na verdade e no bem.” (Rui Barbosa. *Escritos e Discursos Seletos*, Cia. José Aguilar Editora, p. 658).

Diante de tão magníficos conceitos torna-se dispensável ressaltar que certa atividade repugnante que procure confundir *lobismo* com advocacia — oferecendo,

sob a boa sombra do regular exercício profissional, canais de comunicação com os julgadores fora do sistema convencional da petição, do recurso, dos memoriais e da sustentação oral — merece veemente repulsa, porque estará dolosamente confundindo o exercício de atividade indispensável à administração da justiça com uma prática que se situa em zona cinzenta e limítrofe com a criminalidade.

Retornemos, pois, ao nosso tema, que contempla as atividades descritas em nosso Estatuto. Impõe-se, já então, a indagação: ora, se a globalização que marca o nosso tempo alcançou todos os segmentos da sociedade organizada, porque não as sociedades de advogados? E mais: será que os clientes que vêm de países com outras características acreditariam em entregar as suas dúvidas e virtuais contendas judiciais a escritórios de advocacia de dois, três ou quatro advogados? É este um questionamento que merece uma grande reflexão, levando-nos ao âmago desse ensaio.

A globalização tornou o mundo pequeno. Nas grandes operações, advogados das partes em litígio sentam e discutem os aspectos legais, os aspectos negociais, tendo sempre em vista a lei do país que regerá o contrato a ser celebrado. Nos países em desenvolvimento, para onde os grandes capitais são aportados, os advogados dos países geradores dos recursos dão a assistência necessária ao seu cliente e, muitas vezes, tentam se estabelecer, tal como está ocorrendo no Brasil em definitivo. Aliás, esse assunto já mereceu do Conselho Federal da OAB a edição do provimento nº 91/00, que dispõe sobre exercício da atividade de consultores e sociedades de consultores em direito estrangeiro no Brasil, que pressupõe a prestação de serviços exclusivamente na área do direito estrangeiro correspondente ao país de origem e, claro, a autorização previa da nossa instituição, a Ordem dos Advogados do Brasil.

No período das privatizações, na década de 90, chegaram ao Brasil grandes empresas estrangeiras que vieram participar das licitações e muitos litígios se estabeleceram no plano do contencioso forense, movidos pela complexidade do processo licitatório brasileiro e, até mesmo, pela soma de elevadíssimos interesses negociais e financeiros em choque. A primeira verificação que me foi presente foi a constatação de que nesse contencioso forense — que se estabeleceu, pela vez primeira no Brasil, entre grandes grupos estrangeiros — nem sempre esses grupos empresariais foram atendidos aqui pelos grandes escritórios, os escritórios que melhor se afeiçoariam àquilo que parecia ser um modelo vindo de países do primeiro mundo, de onde provinham os interesses em conflito. Clientes estrangeiros foram assistidos por escritórios de pequeno porte e, muitos deles, alcançaram o sucesso que os escritórios competentes e especializados, mesmo os de pequeno porte, podem oferecer, quando solicitados os seus serviços profissionais.

Tive o ensejo de comprovar que uma dessas grandes empresas estrangeiras contratou um escritório para atuar no contencioso e na advocacia consultiva, o que produziu uma verdadeira revolução no âmbito interno de tal escritório, obrigado que foi, a médio prazo, a quintuplicar o número de advogados — tomando-se, em pouco tempo, um mega — escritório —, e a ter finalmente assento na diretoria na nova empresa constituída, após a sua eficaz intervenção no processo de privatização. Isto, claro, gerou números siderais na contabilidade do escritório de advocacia. Um de

seus integrantes chegou a revelar-me que, sendo antes um escritório que tinha uma despesa mensal de cerca de duzentos mil reais, passou a ter exigências mensais que ultrapassavam a cifra de dois milhões de reais, após este atendimento prestado a uma multinacional que se estabelecia no país. Mas não é esta a regra, é a exceção que aqui figura como ilustração.

O que importa ressaltar, como decorrência de uma experiência testemunhada e, muitas vezes, vivida, é que as empresas estrangeiras vindas de um mundo globalizado e afeiçoado a uma prática de contratação de megaescritórios, nem sempre preferiram, no Brasil, esta realidade. E a razão me foi revelada por um notável empresário canadense de origem hispânica, com quem tive o ensejo de trocar algumas idéias na época. Ele já havia sido representante diplomático de seu país no Brasil e conhecia a fundo a alma brasileira, muito assemelhada, apesar de suas características endôgenas, à alma hispânica, à alma latina. Ele me dizia: o brasileiro é diferente, ele precisa ter o contato pessoal, ele precisa sentir a pessoa do cliente e não um número que o cliente lhe traga. O cliente deseja conversar com o advogado que ele contratou. E acrescentava, com certa graça, que a cultura brasileira ainda olhava o médico como aquele senhor que vai dar a injeção, permitindo que o enfermo lhe pergunte se a injeção vai doer, ou não.

Esta constatação tanto envolve os operadores do direito, advogados militantes, como, também, os juízes que vão julgar as demandas. E é uma realidade da qual não podemos fugir. Nós somos um povo diferente, não gostamos da impessoalidade no trato dos nossos interesses, desejamos uma informação pontual do profissional que cuida dos nossos processos, exigimos que esta informação nos venha de viva voz pelo profissional no qual confiamos e não de um integrante de uma megaorganização, com ramificações e sucursais em vários países, porque na cultura do nosso mundo o que importa não é a extensão e a densidade, quando se trata de prestação de serviços de advocacia, senão a competência, a especialização, o prestígio, a notabilidade, do profissional contratado.

Já dissemos adeus à surrada e velha banca do advogado solitário ou não organizado de forma societária. Já arquivamos no mundo contemporâneo a biblioteca empoeirada, a coleção interminável da *Lex*, do excesso de móveis com tons sombrios. É uma era que chegou ao fim. Mas a sociedade contemporânea e a cultura de nosso mundo reservam espaço, na convivência com os megaescritórios de cem, duzentos ou trezentos advogados, àquelas sociedades organizadas de advocacia que contemplam dois, três, quatro ou cinco advogados especializados, que estão sempre à disposição — *em pessoa* — de seus clientes, mantendo-os rigorosamente informados, através de correspondência que se segue à marcha processual, que têm o prazer de abastecer os seus constituintes com todos os seus arrazoados forenses, possibilitando-lhes o debate explícito sobre os fundamentos jurídicos escolhidos e os procedimentos adotados.

O temor de alguns mais jovens — que estão assistindo a instalação de organizações gigantescas de atendimento profissional em nossas cidades, ou de suas sucursais — de não haver mais espaço para que eles desempenhem o seu *múnus* é um temor incoincidente com a realidade, pois a advocacia no Brasil — vejam, senhoras

e senhores, que não me dirijo a platéias outras que não a platéia brasileira — esta advocacia, tal como é exercida no Brasil com sucesso por muitos escritórios, que alguns costumam chamar de escritórios-butique, continuará existindo com o sucesso medido em conformidade com a qualificação do seus integrantes.

E porque essa denominação escritório-butique? Todos sabem o que significa a palavra boutique. Boutique, em francês, significa loja. E porque se faz essa associação? Nada a ver, obviamente, com mercancia de serviços, mas sim com transparência e pessoalidade, com abnegação e excelência. A associação foi feita por alguns advogados franceses — eu ouvi de colegas paulistas — que colocavam as suas pequenas organizações profissionais, seus pequenos escritórios de advocacia, diante das grandes lojas de departamentos, tão comuns no comércio varejista parisiense, como todos sabem, associando-as aos grandes escritórios. E colocavam o estilo impessoal de atendimento das grandes lojas de departamento, sem prejuízo, claro, de seu grande sucesso — a mais celebrada delas é o grupo conhecido como Galerias Lafayette —, em face de boutiques refinadas com as marcas dos seus criadores, como são a Maison Dior, a Maison Chanel, a Maison Hermes, entre muitas outras. Ao entrar na boutique Chanel, por exemplo, a cliente será reconhecida pelo nome e receberá um tratamento individual que jamais desaparecerá, ainda que os costumes comerciais venham a sofrer grandes mudanças, diferentemente do tratamento que um cliente recebe nas grandes lojas de departamentos, onde são atendidos, compram os produtos que desejam fazê-lo — mesmo em *quiosques* que as boutiques famosas mantêm nas lojas de departamentos — mas não têm a sua identidade, as suas preferências, reconhecidas de pronto pelos vendedores, que não se esmèram buscando a excelência no atendimento.

Esta diferença, tirada de um exemplo prático da vida, extraída do senso comum, serve para ilustrar nossa reflexão. A diferença continuará a existir porque muitos consumidores dos nossos serviços jamais se habituarão, em caráter incondicional, a uma relação impessoal com os prestadores. A feição impessoal supõe um tipo de psicologia que mais se dirige ao mundo anglo-saxônico, ao mundo germânico, mas que não tem espaço definitivo e imodificável em nosso mundo latino. Terão pacífica e duradoura convivência entre nós, portanto, buscando preferências, tanto os megasescritórios quanto os escritórios — boutique.

Notem bem que não estou negando evidentemente o exercício moderno da profissão, com o uso das técnicas da globalização. Mas aqui, em nosso mundo, em nosso País, temos de tropicalizá-las, de modo a fazer os ajustes que a consciência coletiva exige. Trata-se, na verdade, de aplicar nossa forma e nosso jeito de ser, sem, não obstante, desviar o olhar da eficácia, da adequação racional dos processos de trabalho modernos, e dos desígnios do admirável mundo novo, em que excelência, justo preço e abnegação em busca do bem jurídico reclamado continuarão, mais do que nunca, a fazer a cabeça dos usuários, a saber, nossos clientes, aqueles que, quando carecem de serviços profissionais de advogado, nos honram com suas preferências.

É bom lembrar, ao final dessa exposição, que a vida se compõe de uma sucessão de etapas, não é uma fórmula que eternamente vá se repetindo como se tivesse apenas um só tempo. Cada um de nós pode ter mais de uma chance na profissão, na vida. Só que, em vez de ficar esperando acontecimentos que forcem a mudança, pessoas e empresas, profissionais liberais — nós, advogados —, precisam moldar circunstâncias favoráveis e criar rupturas construtivas que as direcionem ao próximo patamar de sua história de vida, de seu percurso na sua aventura humana.

Mais importante do que a circunstância casual é nossa atitude. Os vencedores criam os momentos que permitem a reinvenção do futuro: mudam-se de cidade, vão para outras comarcas, afastam-se dos pessimistas, trocam de emprego ou de cargo, montam o próprio negócio, optam por uma nova forma de organização profissional.

As sociedades de advogados (as grandes organizações ou os escritórios-butique) também precisam se reinventar, sob pena de não sobreviverem. O novo patamar pode ser alcançar novos mercados, novos clientes, inventar um novo modelo de atendimento, com os recursos da modernidade. O que pode exigir certamente algumas rupturas, a saber, novas tecnologias, novos sócios, participar de fusão ou aquisição, fazer parcerias, abandonar uma linha de atendimento já defasada, mudar sua sede de cidade, diversificar os serviços que vêm sendo prestados.

O segredo de quem inaugura uma nova vida não reside em meros fatores circunstanciais, extrínsecos. Não se trata de questão apenas técnica. A fórmula se contém em algo qualitativo, invisível, intrínseco, um modelo mental, uma forma de pensar e agir que permite às pessoas alargar o universo mental e, assim, a capacidade de estabelecer preferências. A pessoa vai se libertar das amarras que as prendem a uma visão condicionada, parcial e equivocada de suas prioridades.

E na hora de planejar a sua virada, é bom lembrar-se de que a travessia é tão relevante e tão emocionante quanto o porto de chegada.

Referências bibliográficas

- Alfredo de Assis Gonçalves Neto, *Sociedade de Advogados*, Ordem dos Advogados do Brasil, Conselho Federal, 2000.
- Carlos Alberto Hernández, *Revista do Advogado da Associação dos Advogados de São Paulo*, nº 2, Ano I, Julho a Setembro de 1980.
- José Martins Pinheiro Neto, *A Economia de um Escritório de Advocacia*, *Revista do Advogado da AASP*, nº 2, Ano I, p. 7.
- Luiz Olavo Baptista, *Novas Dimensões da Advocacia*, *Revista do Advogado da AASP*, nº 14, Ano IV, p. 67.
- Milton França de Moraes Leme, *O Código de Ética e a Imagem Pública do Advogado*, *Revista do Advogado da AASP*, nº 13, ano IV, p. 77.
- Milton Paulo de Carvalho, *O Trabalho do Advogado*, *Revista do Advogado da AASP*, nº 74, Ano XXIII, p. 19.
- Orlando Giacomo Filho, *História e Evolução das Sociedades de Advocacia no Brasil*, *Revista do Advogado da AASP*, nº 74, p. 7.

Rodrigo D'Almeida Bertozzi e Lara Selen, *A Reinvenção da Advocacia*, extraída do site e reenviada ao autor por glenda.romano@varig.com.br
Rui Barbosa, *Escritos e Discursos Seletos*, Cia José Aguilar Editora, p. 658.
Rui Barbosa, *Oração aos Moços*, Martin Claret Editora.
Rui de Azevedo Sodré, *Ética Profissional e Estatuto do Advogado*, 4^a ed. SP, LTr, 1991, p. 282.

Curso de Direito Romano

José Carlos de Matos Peixoto

Trata-se de obra que se inclui entre as clássicas da nossa literatura jurídica, e que serviu de livro fundamental para a formação de inúmeras gerações de estudiosos do direito. Merece ser lida por todos aqueles que pretendem aprofundar seus conhecimentos jurídicos, para o que são indispensáveis sólidas noções de história do direito, especialmente do direito romano.

Ref. 0137
Form. 16x23

Encadernado 412 págs.
1997 4ª ed.

Curso de Organização Judiciária

José de Souza Gama

Esta obra é de grande utilidade para o estudioso do Direito, pois trata dos temas mais relevantes da disciplina. Para ser bem sucedido em sala de aula, concurso público e exame de ordem, será preciso dominar, conhecer profundamente, a estrutura do CODJERJ e do REGIMENTO INTERNO DO TJ, sabendo onde estão e o assunto tratado em cada livro, título, capítulo e seção.

Ref. 0174
Form. 16x23

Cartonado
1998

756 págs.