

Amir Bocayuva fala sobre carreira, transição de modelo de trabalho, e operações importantes assessoradas pelo BMA ao longo de 2021 em entrevista à revista The Latin American Lawyer

13.12.2021 4 minutos de leitura

Autores

Amir Achcar Bocayuva Cunha

A revista The Latin American Lawyer, entrevistou nosso sócio-gestor, Amir Bocayuva, em um bate-papo sobre carreira, transição do modelo de trabalho do BMA durante a pandemia e operações relevantes assessoradas pelo escritório ao longo de 2021.

Confira os destaques da entrevista:

Você considera que ser sócio do BMA foi uma escolha sua, da firma ou uma consequência da sua trajetória profissional?

Considero que a sociedade foi uma consequência da minha trajetória profissional, o que não deixa de resultar de uma escolha implícita. A trajetória profissional em um escritório como o BMA é extremamente dinâmica e intensa. Durante minha carreira, tive diversas oportunidades de escolher outros desafios e minha escolha sempre foi permanecer no BMA. Ao longo da vida, o BMA foi se tornando naturalmente uma segunda casa para mim.

Como você define o escritório / trabalhos do Barbosa Müssnich Aragão?

Somos um escritório full service, com mais de 300 advogados e 600 integrantes no total e desde a nossa fundação temos como características nossa forma ágil e criativa de atuar, além da indiscutível qualidade técnica de nossos profissionais. Passados mais de 25 anos, continuamos inquietos, focados em prover soluções inovadoras e nos posicionamos como parceiros de negócios de nossos clientes. Para nós cada cliente é único. Essas características formam o que chamamos de o DNA do BMA.

Como o escritório se adaptou durante a pandemia e quais estão sendo as novas medidas diante do avanço da vacinação e flexibilização dos protocolos? Na sua opinião, quais são os pontos / lições positivas e negativas que a covid deixou?

A pandemia nos deixou várias lições, nos mostrou que somos resilientes e que nossa cultura, nosso jeito BMA de ser, nos manteve unidos e mais produtivos do que nunca. Tivemos que ser muito ágeis para mudar nossa operação para 100% remota em pouco tempo, mas como sempre investimos em tecnologia, estávamos bem preparados e a transição apesar de ter sido abrupta, transcorreu dentro do esperado e de uma forma tranquila. Ao longo

dos meses iniciais, intensificamos e aprimoramos nossa comunicação interna, criamos reuniões de equipes que envolveram todos os níveis do BMA e mantivemos um canal aberto com todos os nossos integrantes. Essas medidas foram muito importantes para que nos adaptássemos a nova realidade. Após mais de 1 ano e meio, nossa operação continua fluindo muito bem e estamos na fase final da construção de uma política para adotarmos um regime híbrido de trabalho, a partir do início de 2022.

Quais foram as operações mais significativas que realizaram no escritório este ano, até agora?

Nós estamos envolvidos nas principais operações realizadas em 2021 em diversos setores e listo algumas para ilustrar: No setor da construção civil, recentemente assessoramos a Companhia Siderurgica Nacional (CSN) na aquisição da Lafarge Holcim Brasil.

No setor de varejo online destaco duas operações importantes, a constituição da Americanas S.A, operação que viabilizou que 100% das atividades operacionais de Lojas Americanas e B2W passem a ser desenvolvidas diretamente pela B2W, que por sua vez passa a adotar a denominação social “Americanas S.A.” e a aquisição de 100% da rede de Hortifruti pelas Americanas S.A., em mais um avanço do grupo em um segmento considerado estratégico por impulsionar a recorrência de compras online.

Já no setor de varejo, prestamos assessoria aos coordenadores líderes (Banco Itaú BBA S.A. - coordenador Líder -, Bank of America Merrill Lynch Banco Múltiplo S.A., do Banco BTG Pactual S.A., do Banco Santander Brasil, do e da XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.) na oferta pública com esforços restritos de distribuição (follow-on) de ações ordinárias do Grupo de Moda SOMA S.A que pretende utilizar os recursos líquidos provenientes da oferta para a pagamento de parte do preço de aquisição da Hering e assessoramos a Dynamo Gestão de Recursos na alienação, para a Arezzo, de 100% do Grupo Reserva e por fim, no setor de educação, prestamos assessoria à Passei Direto S.A. na operação de venda da totalidade das ações de emissão da Companhia à UOL Edtech Tecnologia Educacional S.A., à Adtalem Global Education - detentora das marcas Ibmecc, Wyden (FMF, Unimetrocamp, Facid, UniFBV, Facimp, UniRuy, Área 1, Unifavip, Unifanor e Faci), Damásio Educacional, SJT Med e Clio - na venda de 100% da Adtalem Brasil Holding S.A. para a Sociedade de Ensino Superior Estácio de Sá Ltda. e à Eleva Educação S.A. na venda, pela Editora Eleva S.A., sociedade integrante do grupo Eleva, da totalidade das ações de emissão da Editora para a para a Somos Sistemas de Ensino S.A., controlada da Vasta Platform Limited. Adicionalmente, no âmbito da mesma transação, a Cogna, a Somos Sistemas e a Eleva assinarão um acordo comercial para regular o fornecimento de material didático pela Somos Sistemas à Eleva.

Clique aqui e confira a matéria na íntegra.

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Amir Achcar Bocayuva Cunha