



Sobre o Cliente:

A rede de medicina diagnóstica Alliar foi fundada há cinco anos pela gestora de private equity Pátria Investimentos. A história da companhia chama atenção pelo rápido crescimento, impulsionado, principalmente, por 20 aquisições, sendo o maior deles, o Centro de Diagnósticos do Brasil (CDB) que possibilitou à empresa entrar na capital paulista em 2014.

Em 2016 a A Alliar completou a marca de 100 unidades de atendimento, distribuídas em 46 cidades em 10 Estados brasileiros. No mesmo ano, foram 5 mil empregados e mais de 870 médicos como prestadores de serviços. A rede apresentou faturamento líquido de R\$ 819 milhões em 2015 com margem Ebtida ajustada de 21,5% no mesmo período.

No mercado público, a Alliar se destaca por ser a primeira empresa no Brasil a implantar uma operação no formato de PPP (Parceria Público Privado) no segmento de Medicina Diagnóstica por Imagem. O Consórcio liderado pela Alliar representou uma grande conquista por abrir não apenas um mercado no segmento público, mas também por ter sido uma porta de entrada no Estado da Bahia.

Descrição da Situação:

A tese de investimento foi construída a partir de um mercado pulverizado e com grandes possibilidades de consolidação. Crescer portanto, era mais do que essencial, um compromisso com os investidores. O desafio da Alliar de 2011 a 2014, período que antecede a entrada do CDB, foi de crescer por aquisição e organicamente em regiões predominantemente afastadas das grandes capitais onde havia a presença de concorrentes fortes. Crescer no interior, significaria conviver harmonicamente com diversas cooperativas médicas independentes: as Unimed. Um risco que exigiria maestria para controlá-lo.

O que foi entregue / Resultados:

Rodrigo Abdo foi a segunda pessoa contratada na holding (2011) com o objetivo de dirigir o projeto de expansão orgânica da companhia. Ao longo dos 4 anos, foram mais de 20 novas empresas criadas junto a novos sócios e liderou investimentos superiores a R\$ 100 milhões em novos equipamentos na rede. Acumulando a diretoria comercial e marketing, foi responsável pela criação do programa de relacionamento com a comunidade médica e em seu último ano, estruturou e entregou um dos maiores projetos da companhia, a PPP de Imagem na Bahia, projeto de faturamento superior a R\$ 1 bi em 11 anos.



Rodrigo Abdo
rodrigo.abdo@setrus.com.br
www.setrus.com.br