



SISTEMUL MEDICAL  
**MedLife**

**TRANSCRIPT TELECONFERINȚĂ PREZENTARE  
REZULTATE PRELIMINARE 2023**

Joi, 29 februarie 2024, ora 16.00 EET

**Participanți Grupul MedLife:**

***Dl. Mihai Marcu, Președinte Consiliul de Administrație și Director General***

***Dl. Nicolae Marcu, Membru Consiliul de Administrație, Director Sănătate***

***Dl. Dorin Preda, Membru Consiliul de Administrație și Director Finanțe și***

***Trezorerie***

***Dna. Alina Irinoiu, Director Financiar***

***Dna. Ioana Bîrsu, Manager Relația cu Investitorii***

### **Mihai Marcu:**

Bună ziua tuturor și vă mulțumesc pentru participarea la teleconferința MedLife S.A. referitoare la rezultatele trimestrului patru 2023 și, bineînțeles, întreg anul 2023. Astăzi sunt alături de Nicolae Marcu, Director Sănătate, Dorin Preda, Director Executiv și Membru al Consiliului de Administrație, Alina Irinoiu, CFO Grupul MedLife, pe care o voi lăsa să prezinte rezultatele iar apoi, bineînțeles, vom avea sesiunea de întrebări și răspunsuri. Mulțumesc. Alina, te rog...

### **Alina Irinoiu:**

Mulțumesc Mihai pentru introducere și bună ziua tuturor. Vă mulțumesc pentru participarea la prezentarea de astăzi privind Rezultatele preliminare 2023.

Ca de obicei, voi începe cu mesajele cheie referitoare la această perioadă de 12 luni, o perspectivă mai detaliată pentru întreg anul și pentru 2024. Mai multe detalii despre 2024 vor fi prezentate la sfârșitul lunii martie, când vom publica bugetul spre aprobarea Adunării Generale a Acționarilor.

MedLife Group a finalizat anul 2023 cu o cifră de afaceri totală pro-forma de 453 milioane EUR, o creștere de 25% față de aceeași perioadă, din care 12% a fost creștere organică. Această creștere robustă arată că am continuat să avem o cerere susținută pentru servicii medicale în unitățile noastre, în ciuda unui mediu macroeconomic mai puțin favorabil. Creșterea organică pare să se mențină și în primele două luni ale acestui an, creând premise puternice de creștere pentru restul anului.

În ceea ce privește creșterea de la an la an, această tendință de creștere în medie cu 25% s-a menținut de la listarea la Bursa de Valori București, în conformitate cu angajamentul conducerii de a crește cota de piață, de a consolida piața privată de sănătate și de a fi cea mai mare rețea de servicii de diagnostic și tratament din România. Doar anul acesta, peste 1,4 milioane de pacienți unici au accesat serviciile medicale din cadrul rețelei noastre.

În ceea ce privește profitabilitatea, investițiile în proiectele aflate la început pun presiune pe profitabilitatea Grupului, dar în același timp pun bazele creșterii viitoare. Cu toate acestea, odată cu includerea în IFRS a impactului pierderilor provenite de la aceste unități, marjele de profitabilitate s-au îmbunătățit față de anul precedent, trendul de scădere trimestrială din anul precedent având astfel un trend invers.

2023 a fost un an de consolidare și coagulare sub umbrela MedLife a tuturor numeroaselor achiziții finalizate în 2022. Am finalizat și 3 fuziuni de companii, respectiv în cadrul Grupului Arad, rețeaua Sfânta Maria și pe segmentul farmaciilor. Vom continua această acțiune de fuziune a companiilor și de reducere a numărului de filiale din grup.

De asemenea, am realizat investiții în oncologia medicală, echipamente de top, am lansat transportul de probe biologice cu drone și am dotat trei spitale cu roboți chirurgicali de ultimă generație pentru a spori capacitățile tehnologice medicale ale unităților noastre.

Mai precis, investițiile efectuate de Grup în această perioadă includ:

- 3 proiecte principale intensive de CAPEX care vin cu rezultate de pierdere în perioada de raportare și anume:
  - 2 centre de radioterapie Neolife în Brăila și Vâlcea care au fost deschise pentru pacienți în iulie 2023;
  - Spitalul Nord Pipera, un spital de 20.000 de metri pătrați, cu 8 săli de operație și 110 paturi, recent inaugurat (investiția a fost de 30 milioane EUR, excluzând impactul IFRS 16). Cu o infrastructură impresionantă, noul spital acoperă chirurgie cardiacă de top, proceduri intervenționale și cardiologie și se concentrează în special pe oncologie;
  - investiții suplimentare în platforma oncologică, inclusiv achiziția celui de-al doilea echipament de radioterapie la Brașov și modernizarea echipamentelor existente în Sibiu;
  - chirurgie robotică DaVinci la Spitalul Poliano, ajungând astfel la 3 roboți DaVinci la nivel de Grup;
  - investiții în echipamente de ultimă generație în numeroase spitale din țară, precum MedLife Medical Park din București, Humanitas din Cluj, Spitalul MedLife din Brașov și Poliano din Sibiu, sporind astfel capacitățile medicale din aceste unități care sunt preconizate a genera rezultate bune în viitor.

De asemenea, am finalizat câteva proiecte de extindere:

- 2 hyperclinici la Deva și Bacău;
- 2 noi centre de medicină BetterMe Lifestyle la Cluj-Napoca și Timișoara și Centrul de Excelență în Medicină Materno-Fetală din Timișoara;
- 3 tranzacții de tip M&A (Spitalul Muntenia din Pitești, Nord Grup / Provita Medical Group cu prezență în București și Suceava și Brol Medical Center din Timișoara);
- 2 tranzacții mai mici de tip M&A, finalizate de Grupul Sfânta Maria.

În consecință, indicatorul datorie netă/EBITDA a crescut, nivelul datoriei urmând să scadă spre sfârșitul anului 2024, odată ce rezultatele acestor investiții se vor acumula.

Comaniile care au intrat în Grup în ultimul an prin activitatea de M&A, au adăugat în bilanțul Grupului un volum de datorie care nu a permis relaxarea indicatorilor asociați pe termen scurt, adăugând, de sine stătător, mai mult de 0,7x datoria netă/EBITDA la

nivel consolidat.

În ceea ce privește perspectivele pentru perioada următoare, suntem încrezători că punem bazele unei platforme solide de creștere în anii următori, peste nivelul pieței, în special în București unde, împreună cu noul spital Nord, credem că vom putea prelua în următorii ani rolul de furnizor privat principal de servicii spitalicești.

Vom continua să ne concentrăm pe consolidarea marjelor de profitabilitate și pe reducerea treptată a nivelului datoriei în 2024 și ulterior.

În ceea ce privește achizițiile, am adoptat o abordare mai prudentă, așa cum am menționat deja, și vom acționa în funcție de circumstanțele și tendințele actuale ale pieței.

După cum am discutat anterior, prioritățile noastre strategice includ dezvoltarea continuă a proiectului MedLife Medical Park și deschiderea de noi unități medicale în regiunea Oltenia și zona de vest a țării. De asemenea, vom continua să investim în tehnologie și digitalizare, crezând că viitorul medicinei constă în adoptarea celor mai noi inovații, îmbunătățirea platformei medicale, extinderea portofoliului de medici și furnizarea de tratamente personalizate. Trecerea treptată din ultimii ani de la serviciile de prevenire la cele spitalicești și oncologice vor avea ca rezultat o mai mare rezistență a grupului pe termen lung.

În ceea ce privește **Situația Consolidată a Contului de Profit și Pierdere:**

Cifrele pro-forma 12 luni 2023 versus cifrele IFRS 12 luni 2022:

- Vânzările Brute (care includ Programul Național de Sănătate pentru medicamente pentru chimioterapie) au crescut cu 25%, ajungând la 2,24 miliarde RON în 2023;
- Vânzările nete (net de medicamente) au crescut cu 18%, ajungând la 2,1 miliarde RON;
- OPEX-ul a crescut cu 17%, până la 2 miliarde RON;
- 29% creștere a EBIT, până la 122 milioane RON;
- 29% creștere a EBITDA pro-forma, până la 318 milioane RON și 15,1% marjă pro-forma (13,7% pentru aceeași perioadă a anului precedent);
- Rezultat net de 17,2 milioane RON și marjă proforma de 0,8% (2,1% pentru aceeași perioadă a anului precedent).

În ceea ce privește rezultatul net IFRS, am înregistrat o pierdere de 6 milioane de RON pe fondul investițiilor în proiecte aflate la început care aduc pierderi, dar care în cifrele pro-forma au fost ajustate pentru o comparație similară cu restul performanței Grupului, la care adăugăm finanțarea acestor proiecte, dobânzile ridicate care au dus la costuri de finanțare mai mari decât până acum și amortizarea crescută în

concordanță cu extinderea bazei de active.

În ceea ce privește EBITDA, de la cifrele IFRS la cifrele Pro-forma, 4,8 milioane RON EBITDA reprezintă contribuția companiilor consolidate în cursul anului, ca și cum rezultatele acestora ar fi fost consolidate începând cu 1 ianuarie 2023, plus ajustări de normalizare de 26 milioane RON (sume mari fiind legate de costurile de fuziuni și achiziții, onorariile unice de consultanță și impactul investițiilor în proiecte aflate la început, cea mai semnificativă fiind Spitalul Nord).

În ceea ce privește Veniturile, de la cifrele IFRS la Pro-forma, vânzările de 32 milioane RON provin de la companiile consolidate în cursul anului, mai puțin 135 milioane RON reprezentând reclasarea Programului Național de Sănătate pentru medicamente pentru chimioterapie.

În ceea ce privește evoluția trimestrială a EBITDA, este important de menționat că tendința din anul precedent s-a inversat, cu îmbunătățiri treptate ale nivelului EBITDA trimestrial, revenind la sezonalitatea obișnuită a afacerii în timp ce, în ceea ce privește veniturile tendința arată foarte clar că am reușit să creștem trimestrial platforma, atât prin achiziții, cât și organic, în mod constant în ultimii 2 ani.

În ceea ce privește **evoluția liniilor de business:**

- Clinicile rămân principala unitate de vânzări a grupului, cu 37% pondere în total Vânzări: creștere de 35% explicată de cererea susținută de servicii medicale în ambulatoriu și noile achiziții efectuate în perioada 2022 și 2023, cu o creștere de 20% a numărului de vizite și 13% a tarifului mediu;
- Stomatologie cu 6% pondere în total Vânzări: vânzările au crescut cu doar 2%, în principal ca urmare a unei contracții în 2023 a numărului de proceduri specializate care au fost mai degrabă amânate de pacienți;
- Spitale cu 22% pondere în total Vânzări: creșterea de 27% a fost susținută de creșterea numărului de pacienți, cu 20% față de aceeași perioadă a anului 2022, urmată de creșterea echipelor medicale și a complexității actului medical, de consolidarea spitalelor Oncocard, Muntenia și Nord pe parcursul anilor 2022 și 2023; tariful mediu a crescut, de asemenea, cu 6,3%;
- Laboratoare cu o cotă de 11% în Vânzări totale: creștere de 15% față de anul trecut, cu o creștere de 16% a numărului de teste de laborator efectuate;
- Corporate cu o cotă de 12% în total Vânzări: creștere de 17% a veniturilor susținută de creșterea numărului de abonamente și ajustările constante ale prețurilor.

În ceea ce privește împărțirea veniturilor între FSS, CNAS și contracte, 61% provin de la FFS, 26% de la CNAS și 13% sunt facturate.

În ceea ce privește **evoluția cheltuielilor de exploatare**, factorii care au determinat creșterea costurilor conform IFRS au fost:

- scăderea Mărfurilor cu 2,3 p.p. din Vânzări, ca urmare a scăderii ponderii farmaciilor și Pharmachem în total Grup, tendință observată pe tot parcursul anului 2023;
- creșterea cheltuielilor cu terții (inclusiv contractele medicale) și a cheltuielilor salariale cu 2,1 p.p. din Vânzări. La începutul anului inflația ridicată a venit cu o presiune crescută asupra salariilor și, în plus, echipe medicale și operaționale au fost în mod constant aduse, pe tot parcursul perioadei, pentru proiectele aflate la început (o parte din aceste costuri sunt cele ajustate în cifrele pro-forma, împreună cu cele administrative, utilități, asigurări și promoții, la un nivel mai mic).

În ceea ce privește **Situația Consolidată a Poziției Financiare**:

Activele imobilizate au crescut cu 25%, pe de o parte din cauza creșterii imobilizărilor corporale cu 50 milioane EUR, iar pe de altă parte datorită creșterii activelor cu drept de folosință cu 20 milioane EUR, ca urmare a consolidării companiilor nou achiziționate și a contractelor de leasing IFRS 16. Fondul comercial a înregistrat o creștere de 15 milioane EUR.

Datoria financiară a crescut cu 30%, ca urmare a investițiilor în fuziuni și achiziții finalizate în această perioadă, însă sume mari provin din proiectele dezvoltate organic prezentate anterior și din contractele IFRS 16 corespunzătoare acestora. Nou-veniții în grup au un număr limitat de clădiri închiriate pe o perioadă extinsă de timp > 10 până la 20 de ani, în afara sferei contractelor MedLife Group.

În ceea ce privește raportul datorie netă/EBITDA pro-forma, suntem la 4,58 la 31 decembrie 2023. Raportul datorie netă/EBITDA, dacă excludem Grupul Nord, este de 3,92x. Ne angajăm să continuăm trendul de creștere solidă a afacerilor, intrând într-un ciclu de creștere treptată a marjelor și a unor niveluri mai mici ale datoriilor în următoarele 12-18 luni.

Trecând la **Situația consolidată a Fluxurilor de Trezorerie**, pentru perioada de 12 luni 2023, numerarul net din activitățile de exploatare, după plata dobânzilor, impozitului pe profit și variațiile fondului de rulment, s-a ridicat la 168 milioane RON. Numerarul net din activitățile de finanțare s-a ridicat la 124 de milioane RON (în mare parte ca urmare a finanțărilor de CAPEX și M&A), în timp ce 280 de milioane RON au fost utilizate în activități de investiții (CAPEX și M&A).

Aceasta este prezentarea mea de astăzi, putem trece la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Mulțumesc foarte mult.

## Întrebări și răspunsuri

**Operator:** Prima întrebare vine de la Bram Buring, Wood and Co. Vă rog ...

**Bram Buring:** Buna ziua. Câteva întrebări, vă rog. Prima ar fi, ce pârghii aveți pentru a putea reduce datoria sau a de a reduce costurile cu dobânzile în următoarele 12 luni? A doua întrebare este legată de stomatologie. Deci, acum este undeva la peste 30 de milioane de lei pe trimestru, este aceasta o rată de rulare bună pentru afacere acum? Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Bună, Bram. Mulțumim pentru întrebări. Voi începe cu prima întrebare și voi comenta că nu este vorba neapărat de reducerea datoriilor, ci de creșterea EBITDA și a profitabilității pentru a oferi un confort mai bun asupra raportului datorie netă/EBITDA și a capacității grupului de a genera în continuare creștere. După cum știți, la sfârșitul anului, am aprobat și o facilitate de credit suplimentară de 15 milioane EUR pe lângă cea existentă și mai avem fonduri disponibile. Aceasta va fi folosită numai dacă apar oportunități bune în sectorul M&A. După cum am discutat anterior, căutăm companii care nu vor afecta datoria netă/EBITDA de 4. Deci, vom fi sub 4 la calcul. Acesta ar fi răspunsul meu în ceea ce privește costurile cu dobânzile. Suntem dependenți de piață. Am văzut deja unele tendințe de scădere. Am văzut și prognoza băncilor, a Bloomberg, a analiștilor. Am observat o direcție pentru a ajunge undeva la 3,2, poate 3,5 la sfârșitul anului 2024.

**Bram Buring:** Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Iar la capitolul stomatologie aș spune că poți folosi ultimul trimestru pentru proiecțiile tale.

**Bram Buring:** Excelent. Mulțumesc.

**Operator:** În acest moment, nu există alte întrebări audio. Dau cuvântul înapoi conducerii pentru orice transmise în platformă.

**Alina Irinoiu:** Bine, vom răspunde întrebărilor pe care le-am primit pe platformă. Voi începe cu prima. Este vorba despre strategiile de îmbunătățire a marjelor în acest an și direcția pe care o urmărește compania în acest sens și modul în care gestionăm riscurile și oportunitățile în acest sens.

Cred că în timpul prezentării am atins puțin răspunsul la întrebarea dumneavoastră. Cu toate acestea, voi recapitula pe scurt timp măsurile pe care le avem în vigoare. În primul rând, am început proiectele de investiții aflate la început, iar acestea pun bazele pentru creșterea profitabilității. Cele două centre de radioterapie din Brăila și Vâlcea au început în iulie și au dat rezultate foarte bune ajungând deja la pragul de rentabilitate. În ceea ce privește Spitalul Nord, acesta a fost lansat la începutul acestui an.

De asemenea, intenționăm să finalizăm procesul de integrare, care este o muncă



continuă, și sunt companii care vor fi integrate în continuare în grup astfel încât să beneficieze de toate sinergiile.

Vom efectua mai multe fuziuni ca cele pe care le-am finalizat deja. Am consolidat de-a lungul ultimilor doi ani echipa de medici. Am investit masiv în echipamente care vor crea oportunități importante de creștere.

Cred că un alt aspect al amenințărilor și oportunităților, dacă îmi permiteți, este că avem expunere pe specialități care sunt mai rezistente. În ultimii doi ani, ne-am axat pe oncologie, radioterapie și, de asemenea, spitale, ceea ce va oferi grupului o stabilitate mai bună în viitor.

Trec la următoarele întrebări.

Care sunt diferențele cheie dintre rezultatele auditate și rezultatele pro forma?

Există două aspecte principale pe care le luăm în considerare pro forma. Pe de o parte, includem companiile pe care le-am achiziționat pe parcursul anului 2023, ca și cum achiziția ar fi avut loc la 1 ianuarie. Acest lucru este pentru a avea și impactul total în contul de Profit și Pierdere al acestor companii, deoarece din punct de vedere al bilanțului, avem impactul total.

Pe de altă parte, am scos sau ajustat cheltuielile de exploatare care au fost generate de cele trei proiecte principale de dezvoltare organică, dar numai pentru perioada anterioară deschiderii acestora.

Iar a treia ar fi reclasificarea pe care o facem pentru medicamentele de chimioterapie, care practic sunt compensate atât în vânzări, cât și în cheltuieli de exploatare, pentru că așa sunt, venituri cu marjă zero.

În ceea ce privește creșterea cheltuielilor de exploatare, în special creșterea înregistrată cu cheltuielile cu terții, plus 34 de la an la an, și a cheltuielilor salariale cu o creștere de 23% față de anul trecut, cred că am răspuns parțial în timpul prezentării. Cheltuielile terților, care includ în mare parte contractele medicale și cheltuielile salariale, au crescut mai mult decât veniturile în ceea ce privește cifrele IFRS. Acest lucru se explică prin echipele care au fost angajate când am început proiectele, în special pentru Spitalul Nord, unde am semnat contractele cu medicii și tot personalul administrativ, pentru a începe activitatea la această unitate în iulie.

Iată de ce atunci când avem un proiect de dezvoltare organică atât de important, pentru o perioadă scurtă de timp, unele creșteri ale OPEX nu sunt legate de creșterea veniturilor. A treia întrebare, cheltuielile terților sunt în mare parte salariile medicilor colaboratori, cei care nu sunt angajați direct de MedLife. Da, o mare parte din aceste cheltuieli de funcționare, așa spune că 80%, sunt legate de medici.



Puteți aduce lămuriri privind dublarea costurilor financiare în 2023 față de anul precedent?

Desigur, este, pe de o parte, legată de creșterea finanțării. Ați văzut fonduri suplimentare folosite pentru a susține procesul de M&A și proiectul de dezvoltare organică. Pe de altă parte, este legat de creșterea ratelor dobânzilor. Suntem legați de EURIBOR la șase luni. Iar nivelul de acum este de aproximativ 4% față de anii anteriori când era evident mult mai scăzut.

Și ultima întrebare, care este planul general de control al cheltuielilor? Vă așteptați la o presiune semnificativă asupra oricărui element de cost pentru 2024?

Aș spune că nu ne așteptăm la presiuni semnificative asupra elementelor de cost. Pe de altă parte, m-aș aștepta, așa cum am menționat, ca unitățile să producă venituri și astfel procentul mai multor categorii de costuri, în comparație cu vânzările, să scadă treptat.

**Mihai Marcu:** Bine, mulțumesc, Alina, voi prelua de aici și voi avea o declarație finală.

Aș dori să vă reamintesc că am crescut din nou cu 25%. Aceasta este o cifră foarte importantă și face parte din misiunea noastră de a crește și din promisiunea noastră față de piață.

În al doilea rând, dacă vă uitați la marje, veți vedea că acestea care au început să scadă în 2022, au scăzut puternic după ce am încheiat activitatea de testare COVID. Am reușit încet să ne stabilizăm și avem din nou aceeași sezonabilitate similară cu perioada anterioară 2020. Acesta este din nou un semn al sănătății companiei care reușește să stabilizeze nu doar scăderea, dar începe încet să crească marjele. Și asta în ciuda faptului că am avut un spital mare care a venit nou în grup, care nu a fost deschis până în ultimul trimestru al anului trecut. Și, cu toate acestea, am reușit să creștem marjele. Acest spital se va instala încet, cred, și va avea, de asemenea, nu numai cheltuieli, ci și venituri.

Și acesta este unul dintre principalii factori de creștere, deoarece a fost una dintre întrebările ridicate de dvs. astăzi. Dacă te uiți la acest spital separat, poți înțelege că MedLife urma să înregistreze un multiplu datorii /EBITDA mai mic patru. Și, așa cum am spus și în comunicatul nostru de presă, mai mult de 0,7% din această rată este generate de această investiție care se va amortiza.

Pot să vă spun că suntem pregătiți să fim un jucător foarte important pe piața spitalelor chiar și să luăm conducerea în următorii doi ani, în special la București.

Și acesta este unul dintre domeniile în care nu am fost foarte performanți în trecut și suntem destul de siguri că vom depăși asta și vom continua să creștem și să câștigăm marje și pe acest domeniu. Mai vedeți și anul trecut că nu am împins prea mult pe unele servicii, cu marje mai mici, precum domeniul farmaceutic. Și asta pentru că marjele

sunt mai mici decât restul grupului și nu vom insista pe acest domeniu.

Intenția noastră este să consolidăm în special specialitățile medicale mai rezistente și care se referă la bolile cronice, oncologice, chirurgie, care nu pot fi amânate pentru următorul ciclu economic. Avem un an important pentru procesul nostru de consolidare și cel mai probabil, impulsivat de creșterea organică care a început bine în primele două luni ale anului.

Vom continua să facem eforturi pentru ca această marjă să crească lent și, în același timp, să reducem raportul datorie/EBITDA. Sunt puține achiziții în planul nostru. Nu sunt suficient de mari pentru a schimba acest raport care este principala prioritate a grupului.

Scăderea dobânzilor anunțată de majoritatea instituțiilor financiare și a băncilor comerciale, ne așteptăm să ducă la o scădere lentă a dobânzilor pe care le plătim, iar asta va merge direct în profitul companiei. Pentru că aceasta este principala diferență în cazul nostru de la rezultatul net la EBITDA.

Ne place faptul că reușim să creștem marjele operaționale și, de asemenea, brandul a contribuit foarte mult. Am avut o campanie foarte bună anul trecut, care acum dă rezultate, iar imaginea mărcii și încrederea în brand au crescut foarte mult conform măsurătorilor noastre. Și asta poate face parte din succesul creșterii organice puternice de la sfârșitul anului trecut și începutul acestui an. Și sperăm că acest lucru va duce și la o performanță financiară mai bună pe tot parcursul anului. Deci aceasta este prezentarea noastră. Vă mulțumim foarte mult că ați fost alături de noi astăzi și, desigur, suntem aici pentru a vă răspunde la întrebări. Multumesc mult și o zi bună.

**Operator:** Doamnelor și domnilor, conferința s-a încheiat și vă puteți deconecta acum. Vă mulțumesc. O după-amiază bună.

### Răspunsuri post-teleconferință la întrebările suplimentare transmise prin intermediul platformei de webcast.

**Întrebare:** Puteți detalia și creșterea liniei de Consumabile?

**Răspuns MedLife:** Creșterea de la 17,3% din Vânzări în 2022 la 17,6% din Vânzări în 2023 a început în T2 2022, odată cu intrarea în grup și, respectiv, consolidarea Neolife (începând cu martie 2022). Neolife are o componentă importantă a veniturilor totale din PNS (medicamente pentru chimioterapie) - 35% din veniturile totale, care în schimb afectează linia de consumabile.

**Întrebare:** Puteți discuta despre creșterile de preț din 2024 (sau planurile de creștere a prețurilor)?

**Răspuns MedLife:** În ianuarie 2024 am crescut prețurile cu o medie de 6% în clinici, 3% în medie în laboratoare și de 5% până la 10% în spitale.