

# Potențialul acțiunilor 2Performant.com ( AERO: 2P)

Noiembrie 2025

## *Preambul*

Compania 2Performant Network, liderul pieței de marketing afiliat din România, derulează pe final de an 2025 și început de an 2026 o majorare de capital cu aport de numerar de la investitori, intenționând să strângă fonduri necesare extinderii business-ului atât pe plan local cât și la nivel european.

În acest context, expertul în piețe de capital Cristian Tudorescu, un urmăritor constant al evoluției companiei 2Performant Network și al acțiunii 2P, a realizat prezentul material de analiză care are următoarele scopuri:

- sintetizarea informațiilor operaționale și financiare din anii recentți, respectiv a celor mai recente date diseminate de companie către public, pentru a revedea unde se află business-ul 2Performant din punctul de vedere operațional, financiar și al potențialului de profitabilitate.

- construcția unor scenarii de evoluție a rezultatelor financiare pe următorii 2 ani, luând în calcul diferite grade de realizare a țăintelor propuse prin planurile companiei pentru anii 2026 – 2027. Astfel, vor fi abordate trei scenarii: unul optimist, unul mediu și unul pesimist.

Respectivele scenarii vor fi corelate cu nivelul capitalizării “post money” a 2Performant, presupunând atragerea de fonduri preconizată prin actuala majorare de capital.

Opiniile, raționamentele, concluziile formulate în acest material nu constituie vreo recomandare privind tranzacționarea sau netranzacționarea acțiunilor emise de 2Performant Network SA. Acestea au doar un rol informativ, orice cititor al prezentului material luându-și propriile decizii în ceea ce privește acțiunile 2P.

***Cristian Tudorescu,***

*Expert piete de capital, specializat în analiza fundamentală și evaluarea companiilor*

Încep analiza referitoare la 2Performant Network SA cu o scurtă recapitulare a principalelor rezultate de business și rezultate financiare ale companiei de la momentul listării la BVB, în decembrie 2020.

Compania își realizează cifra de afaceri, în cea mai mare parte, prin aplicarea unor comisioane asupra vânzărilor intermediare prin platforma de affiliate marketing businessleague.com, dezvoltată intern. Din aceste comisioane, distribuie o parte către afiliați, în final rămânând cu un comision net per vânzare: în anii 2020 - 2023, platforma rămânea net și în medie cu 0,83 EUR/vânzare, iar în 2024 - 2025, comisionul net a fost de circa 1,2 EUR/vânzare. Conform informațiilor recent comunicate de companie, odată cu noii advertiseri și noile campanii din platformă, comisionul mediu net a urcat către 1,8 EUR/vânzare.

Perioada	Total vânzări	Comision cu care rămâne rețeaua
2020-2023	244.500.000 eur	0,83 EUR per vânzare
2024 - 9 luni 2025	257.900.000 eur	1,20 EUR per vânzare

Modelul de pricing în relația cu companiile ('advertiserii') care desfășoară campanii pe platformă implică și o componentă de abonament, care a adus 16% din cifra de afaceri a 2Performant în 2023, 15% în 2024, respectiv 18% în 2025.

Echipa s-a focusat timp de mai mulți ani pe îmbunătățirea și optimizarea produsului tehnologic - platforma proprie businessleague.com, pe optimizarea pricing-ului și pe creșterea 'Lifetime Value' al clientului, indicator ajuns recent la 23.37 luni.

În etapa următoare de dezvoltare, 2Performant se va axa mai mult pe vânzări și scalarea business-ului, considerându-se că produsul tehnologic a ajuns la un grad bun de maturitate.

#### Review rezultate financiare 2020 – 2024:

	2020	2021	2022	2023	2024
Vânzări intermediare (mil EUR)	50.6	73.1	104.2	142.2	138.0
<i>creștere (%)</i>		44%	43%	36%	-3%
Cifra de afaceri (mil RON)	20.3	25.8	35.1	46.4	48.1
<i>creștere (%)</i>		27%	36%	32%	4%
Venituri din exploatare (mil RON)	21.4	27.2	38.9	52.4	56.8
<i>creștere (%)</i>		27%	43%	35%	8%
EBITDA (mil RON)	1.66	0.49	1.27	3.21*	1.9
<i>marja EBITDA (%)</i>	8.2%	1.9%	3.6%	6.9%	4.0%
Rezultat net (mil RON)	0.82	-0.7	0.26	0.87	-1.35
<i>rata profit net (%)</i>	4.0%	-2.7%	0.7%	1.9%	-2.8%

\*fără efectul Stock Option Plan

## **2021 - 2022:**

- doi ani consecutivi în care volumul vânzărilor urcă cu peste 40% pe an, iar cifra de afaceri cu 27%, respectiv +36%.
- în acel context al pieței de eCommerce, 2Performant a ajuns pe profit net în 2022, 260 mii RON, cu un an mai devreme decât indicase în Memorandumul de listare din 2020.

## **2023:**

- creșterea vânzărilor intermediare și a cifrei de afaceri au continuat și în 2023, într-un ritm de peste 30%, continuându-se în același timp dezvoltarea produsului tehnologic care să permită extinderea pe mai departe a business-ului.
- 2Performant a derulat în anii 2022 - 2023 un program de Stock Options, ale cărui efecte s-au încheiat între timp, din punct de vedere financiar-contabil. Compania nu intenționează să deruleze alte programe de acest tip în anii următori.

## **2024:**

- apar primele semne de stagnare a afacerilor 2Performant. Business-ul era deja prezent pe unele piețe din vecinătate, printre care Bulgaria și alte țări balcanice. În acel an s-au încercat mai multe ieșiri către țările central și vest-europene prin competiția BusinessLeague, care ar fi urmat să fie extinsă pe mai multe piețe.
- investițiile în perfecționarea produsului de tehnologie au continuat, numărul de angajați și colaboratori ajunsese în intervalul 45 - 49 de persoane, o organigramă destul de extinsă, toate acestea conducând la o pierdere netă în 2024 de -1.35 mil RON.

S-a intrat într-o perioadă de oscilație a afacerilor în cele mai recente 6 trimestre: T2 2024 - T3 2025, cu momente de scădere și apoi relativă revenire a principalelor metriche ale business-ului: număr de vânzări generate, valoare intermediată, cifră de afaceri.

Această perioadă de oscilații în rezultate poate fi pusă pe seama următoarelor elemente:

- creșterea mai lentă a eCommerce-ului din România în general, majoritatea surselor disponibile arătând că anul trecut (2024), piața locală de eCommerce a urcat cu până în 10%.
- focusul companiei 2Performant în 2024 și prima jumătate a anului 2025 pe definitivarea achiziției ProfitShare, care ar fi putut deschide accesul către un portofoliu suplimentar de clienți și ar fi adus poziția de lider și pe piața din Bulgaria. În același timp, rezultatele din 2024, cu un -3% pe vânzările intermediare și un +4% pe cifra de afaceri, arată defocusarea companiei de la traiectoria de creștere a vânzărilor cu care obișnuise publicul investitor.
- rezultatele de pe urma extinderii BusinessLeague către Europa nu au fost la nivelul așteptat, de unde și concluzia recentă a managementului de a crește în piețe europene

împreună cu parteneri locali, identificați în respectivele țări. Un prim exemplu în acest sens va fi lansarea pe piața din Irlanda, ca un prim pas către scalare globală.

- contextul general din ultimele 18 luni, cu tensiuni la nivel economic și social în România, inclusiv creșterea recentă a TVA-ului care a determinat un recul semnificativ de tranzacții în august 2025, urmat de o revenire parțială în septembrie.

### **Stadiul actual al business-ului 2Performant:**

În aceste condiții, în septembrie 2025 s-a înregistrat din nou prima creștere an/an a numărului de vânzări vs anul anterior, după mai bine de un an de zile.

În toată această perioadă, cheltuielile operaționale au rămas la un nivel ridicat, incluzând aici cheltuielile aferente perfecționării produsului tehnologic, iar volumul vânzărilor a fost sub breakeven-ul necesar. Ca urmare, 2Performant a ajuns pe pierdere netă în 2025, estimată la acest moment la -1.94 milioane de RON, conform managementului companiei.

În ce măsură deciziile luate de management în Octombrie 2025 în sensul reducerii cheltuielilor vor conduce compania din nou către profit ?

Profitabilitatea business-ului 2Performant poate fi exprimată sintetic astfel:

Estimare 2025:	
Vânzări intermediare	136 - 140 mil EUR
Comision net (2,1 - 2,2%) după plata afiliaților	14.5 - 15 mil RON anual 11.5 mil RON => 10.2 mil RON buget revizuit
Cheltuieli cu personalul	
Alte cheltuieli terți, în afara afiliaților	aprox. 1.5 mil RON anual
EBITDA estimat	2.8 - 3.3 mil RON
Amortizări și ajustări active circulante	4.45 mil RON
Rezultat financiar	-0.65 mil RON
Pierdere netă	-1.8 ... -2.3 mil RON

*Notă: prelucrări și estimări proprii pe baza informațiilor public disponibile*

În sumarul de mai sus, calculele se apropie de estimarea managementului, care prin bugetul ajustat 2025 anunță o pierdere netă preconizată la 1.94 milioane RON pentru 2025.

Practic, pe vechea structură de costuri, business-ul 2P nu putea fi net profitabil la un volum al vânzărilor intermediare similar cu anul trecut, undeva în intervalul 136 - 140 milioane EUR anual.

Efectuând mai multe simulări pe baza datelor disponibile, estimez că pe vechea structură de costuri, business-ul avea nevoie de vânzări de circa 152 - 160 mil EUR/anual, adică +11-15% vs. cele efectiv realizate, pentru a fi pe profit net.

Odată cu măsurile anunțate în Octombrie 2025 și anume:

- economii cu cheltuielile de personal de 2.9 mil RON în 2026, în special din zona de dezvoltare de produs,
- reducerea remunerațiilor membrilor CA cu 50% și a Directorului General cu 20% în 2026,

deduc faptul că volumul de vânzări necesar pentru ca business-ul 2Performant să aibă profit net într-un an de zile coboară în intervalul 140 – 148 mil EUR/an, adică mai aproape de valoarea preconizată pentru 2025.

Structura de costuri	Vânzări medii necesare pentru Breakeven
pana in Sept/Oct 2025	38 - 40 mil EUR/ trimestru 152 - 160 mil EUR / an (+11 -15% peste realizat)
începând cu Oct 2025:	35 - 37 mil EUR/ trimestru 140 - 148 mil EUR/ an ( +1 - 7% peste realizat )

*Notă: prelucrări proprii, pe baza informațiilor public disponibile*

Altfel spus, începând cu trimestrul 4 din 2025, compania s-a poziționat mai aproape de breakeven, iar în funcție de creșterile viitoare de business poate reveni pe profit net, așa cum indică bugetul pe 2026 - 2027 prezentat pieței de capital.

Un prim semnal al evoluțiilor pozitive în trimestrul 4 2025:

- în perioada 27 octombrie - 13 noiembrie au fost generate 194.284 vânzări în valoare de 13,24 milioane de euro, în creștere cu 13,3% față de anul 2024.

### **3 Scenarii referitoare la planurile 2Performant pentru anii 2026 – 2027:**

#### **Optimist, Central, Pesimist**

Planurile prezentate de management pentru anii 2026 – 2027 le voi considera drept scenariu optimist, dat fiind că realizarea acelor ținte va depinde de cel puțin următorii factori:

- în ce ritm vor crește piețele pe care deja 2Performant este prezentă, piața locală și cele din vecinătatea României. Presupunând o creștere moderată a eCommerce-ului din România și o reacelerare a atragerii de noi clienți de către 2P, consider că o majorare de vânzări intermediare și de cifră de afaceri într-un ritm de 10 – 20% pe an este plauzibilă. Am inclus aici și efectul segmentului de “influencer marketing” care se dorește a fi revitalizat.

- în ce ritm se va executa intrarea pe piața din Irlanda, unde se țintește atragerea a 140 de magazine în primii 2 ani. Ca orice intrare pe o piață nouă, pot să apară factori de risc care să diminueze panta de creștere.

- în ce măsură compania va controla marjele de profit odată ce își va relua creșterea de venituri. Managementul are în vedere ca viteza de creștere a veniturilor în următorii 2 ani să fie peste viteza de creștere a cheltuielilor, ca să se creeze spațiu pentru profitul net. Însă, în practică, pot apărea costuri pe parcurs care acum să nu fie estimate în mod fidel.

Apoi, scenariul mediu sau central va presupune realizarea a 75% din planurile de creștere a cifrei de afaceri, iar scenariul pesimist va lua în considerare îndeplinirea a 50% din planurile de creștere a cifrei de afaceri. În mod corespunzător, voi ajusta și estimările privind marjele de profit.

### A) Scenariul Optimist:

Conform estimarilor 2P:	T1 2026	T2 2026	T3 2026	T4 2026	Total 2026
Cifra de afaceri (mil RON)	12.3	14.8	18.9	23.4	69.4
<i>creștere an/an (%)</i>	10%	29%	71%	52%	40%
EBITDA	0.4	1.5	2.9	4.0	8.8
<i>marja EBITDA/ Cifra de afaceri (%)</i>	3.3%	10.3%	15.3%	17.1%	12.7%
Profit net	-1.19	-0.04	1.14	2.09	2.0
<i>rata profit net (%)</i>	-9.7%	-0.3%	6.0%	8.9%	2.9%

Sursa: comunicat 2P referitor la bugetele 2026 - 2027

**Creșterea de 40% a vânzărilor în 2026** o putem interpreta și ca o recuperare după anii 2024 și 2025 care au fost stagnare sau creștere lentă. Observ, de asemenea, că T1 2026 este preconizat de management a fi pe pierdere netă, iar T2 2026 să fie la breakeven.

În tabelul următor am dedus ce indicatori operaționali ar putea avea compania, pentru a realiza rezultatele financiare preconizate. Ar însemna ca:

- volumul vânzărilor în 2026 prin platformă să crească +30-35% vs anul 2024 și 2025, până la 180 – 185 mil EUR.

- numărul de tranzacții să crească cu 20-25% până la 2.9 – 3 milioane de tranzacții în 2026. Presupunerea implicită este aceea că valoarea medie a unei tranzacții ( AOV ) ar crește la 62 EUR în 2026 vs. 58 - 59 EUR/tranzacție în anul 2025.

Indicatori operaționali:	T1 2026	T2 2026	T3 2026	T4 2026	2026	vs 2024
-----------------------------	------------	------------	------------	------------	------	---------

Vânzări trimestriale necesare ( mil EUR )	31 - 32	38 - 39	49 - 50	60 - 62	180 - 185	30 - 35%
Număr vânzări trimestriale necesare	530 - 540k	630 - 640k	790 - 800k	970 - 980k	2.9 - 3 mil	(+20 - 25%)

*Nota: prelucrări și estimări proprii, pe baza informațiilor disponibile*

Iar pentru anul 2027:

Conform estimărilor managementului 2P:	T1 2027	T2 2027	T3 2027	T4 2027	Total 2027
Cifra de afaceri (mil RON)	20.5	25.7	32.2	38.2	116.6
<i>creștere an/an (%)</i>	67%	74%	70%	63%	68%
EBITDA	1.8	3.8	5.6	6.3	17.5
<i>marja EBITDA/ Cifra de afaceri (%)</i>	8.7%	14.7%	17.4%	16.6%	15.0%
Profit net	0.05	1.75	3.27	3.89	9.0
<i>rata profit net (%)</i>	0.3%	6.8%	10.2%	10.2%	7.7%

*Sursa: comunicat 2P referitor la bugetele 2026 - 2027*

Pentru anul 2027, managementul vizează o creștere mult accelerată (+68% vs 2026), bazată și pe atragerea în platformă a din ce în ce mai multe magazine din Irlanda.

Din punct de vedere operațional, business-ul 2Performant ar trebui să ajungă la volume duble față de anul 2024. Am presupus o valoare medie a comenzilor de 64 – 68 EUR.

Indicatori operaționali:	T1 2027	T2 2027	T3 2027	T4 2027	2027	vs 2024
Vanzari trimestriale necesare ( mil EUR )	53 - 55	66 - 68	83 - 85	98 - 100	300 - 310	2.2x
Număr vanzari trimestriale	830 - 850k	1 - 1.1 mil	1.2 - 1.3 mil	1.4 - 1.5 mil	4.4 - 4.7 mil	1.8 - 2x

*Nota: prelucrări și estimări ale autorului, pe baza informațiilor disponibile*

O dublare a business-ului în intervalul 2024 - 2027 ar însemna să se reajungă la ritmurile de creștere din 2020 – 2023, când volumele intermediare s-au triplat, iar cifra de afaceri a crescut de 2.3x.

În acest Scenariu Optimist, profitul net al companiei poate ajunge la 2 mil RON în 2026 și la 9 mil RON în 2027.

**Scenariul Optimist**

**2025e**

**2026e**

**2027e**

Vânzări anuale intermediare ( mil EUR )		139	180	300
	<i>creștere an/an</i>	<i>0.4%</i>	<i>30%</i>	<i>67%</i>
Cifra de afaceri anuală ( mil RON )		49.1	65.0	109.0
	<i>creștere an/an</i>		<i>32%</i>	<i>68%</i>
EBITDA (mil RON)		3.1	8.8	17.5
	<i>marja EBITDA ( % )</i>	<i>6.4%</i>	<i>13.6%</i>	<i>16.0%</i>
Profit net (mil RON)		-2.0	2.0	9.0
	<i>rata profit net ( % )</i>	<i>-4.0%</i>	<i>3.1%</i>	<i>8.2%</i>

Presupunând atragerea integrală a sumei de 5.65 – 6.3 mil RON în cadrul majorării de capital care se derulează:

- capitalizarea 2Performant = 24 mil RON (“post money”) la un preț de 1.4 RON/acțiune corespunde unui multiplu Price-to-Earnings de 12 x profiturile estimate pentru 2026, respectiv 2.7x profiturile estimate pentru 2027

<b>Scenariul Optimist</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>P/E</b>	<b>12.0</b>	<b>2.7</b>

## B) Scenariul Mediu sau Central:

În această variantă am ajustat presupunerile făcute în scenariul optimist astfel:

- volumul de vânzări intermediare ar crește în 2026 cu 75% x creșterea de 41 milioane EUR rezultată în scenariul optimist; așadar ar crește cu numai 31 de milioane de euro anul viitor, ajungând la 170 milioane de euro.

- în mod proporțional, cifra de afaceri din 2026 ar ajunge la 60.6 mil RON.

- similar, pentru 2027 am presupus o majorare a volumelor intermediare de 75% x creșterea de 161 milioane de euro din scenariul Optimist, adică ar crește cu numai 121 milioane de euro vs 2025, ajungând la 260 mil euro vânzări intermediare de platformă.

- în mod proporțional, cifra de afaceri ar ajunge la 92.7 mil RON în 2027

- marjele EBITDA rămân apropiate de scenariul Optimist, însă rata de profit net va fi mai mică, din cauza unor costuri fixe cum sunt amortizările și dobânzile.

<b>Scenariul Mediu sau Central</b>	<b>2025e</b>	<b>2026e</b>	<b>2027e</b>
Vânzări anuale intermediare ( mil EUR )	139	170	260
	<i>creștere an/an</i>	<i>0.4%</i>	<i>22%</i>
Cifra de afaceri anuală ( mil RON )	49.1	60.6	92.7
	<i>creștere an/an</i>		<i>23%</i>
EBITDA (mil RON)	3.1	8.5	14.8
	<i>marja EBITDA ( % )</i>	<i>6%</i>	<i>14%</i>
Profit net (mil RON)	-2.0	1.7	6.3
	<i>rata profit net ( % )</i>	<i>-4%</i>	<i>3%</i>

*Nota: estimări realizate de autor*

Cel mai probabil, acest tip de scenariu apare dacă la final de 2027 s-ar înrola mai puțin de 100 de magazine din Irlanda care să fie și active pe platformă.

În acest caz, multiplii P/E calculați pe profiturile estimate pentru următorii 2 ani devin:

<b>Scenariul Mediu sau Central</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>P/E</b>	<b>14.5</b>	<b>3.8</b>

### **C) Scenariul Pesimist:**

Am ajustat suplimentar presupunerile din varianta optimistă astfel:

- vânzările intermediare ar crește în 2026 cu 50% x creșterea din scenariul optimist, așadar ar crește cu 20 de milioane de euro anul viitor, ajungând la 159 milioane de euro.
- în mod proporțional, cifra de afaceri din 2026 ar ajunge la aproape 57 de milioane de lei.
- pentru 2027 am presupus o majorare a volumelor intermediare cu 50% x creșterea din scenariul optimist, adică +80 de milioane de euro în următorii 2 ani, ajungând la 219 milioane de euro vânzări intermediare.
- în mod proportional, cifra de afaceri ar ajunge la 78 mil RON in 2027

Am presupus marje EBITDA mai mici decât în scenariile anterioare pentru a lua în calcul eventuale cheltuieli mai mari cu extinderea pe alte piețe și cu angajările suplimentare, care nu s-a reflecta în vânzări în aceeași măsură ca în primele două variante.

<b>Scenariul Pesimist</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Vânzări anuale intermediare ( mil EUR )	139	159	219
<i>creștere an/an</i>	<i>0.4%</i>	<i>15%</i>	<i>38%</i>
Cifra de afaceri anuală ( mil RON )	49.1	56.9	78.3
<i>creștere an/an</i>		<i>16%</i>	<i>38%</i>
EBITDA (mil RON)	3.1	6.8	11.0
<i>marja EBITDA ( % )</i>	<i>6%</i>	<i>12%</i>	<i>14%</i>
Profit net (mil RON)	-2.0	0.0	2.4
<i>rata profit net ( % )</i>	<i>-4.0%</i>	<i>0.0%</i>	<i>3.1%</i>

*Notă: estimări realizate de autor*

În acest scenariu, s-ar înrola până la final de 2027 circa 70 de magazine din Irlanda, care să fie în același timp și active în platformă, nivel situat la jumătate față de planul comunicat de companie.

Pentru anul 2026 nu s-ar putea calcula un multiplu P/E relevant, iar pentru anul 2027 ar fi 9.9 x la capitalizarea “post money” de 24 de milioane de RON.

<b>Scenariul Pesimist</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>P/E</b>	<b>N/A</b>	<b>9.9</b>

Menționez că în acest scenariu pesimist pot apărea riscuri suplimentare: de exemplu, dacă business-ul ar alocă cheltuieli reprezentând personal și/sau colaboratori angajați în plus, cheltuieli aferente intrării pe noi piețe, iar rezultatele nu ar fi corespunzătoare, este posibil ca în 2027 compania să fie în continuare în zona unui profit net marginal.

### **Comparabilitate cu alți jucători din marketing afiliat**

Pentru comparabilitate, am căutat trei companii europene de affiliate marketing care au acțiunile listate – TradeDoubler, Awin, AdTraction Group. Primele două sunt din Suedia, iar Awin e companie germană, având sediu și în Londra.

Cele trei companii arată oscilații semnificative în profitabilitate, ceea ce denotă faptul că nu este simplă atingerea și menținerea la un profit net susținut în acest domeniu. Multiplii de tip P/E estimați pentru 2026 sunt în general < 10x (surse marketscreener.com, yahooofinance.com), investitorii având nevoie de reconfirmarea profitabilității business-ului respectiv, înainte de a evalua în creștere astfel de acțiuni.

Un alt indicator observat pentru aceste companii este Preț/Cifra de afaceri: 0.16 – 0.32x în cazul TradeDoubler și AdTraction Group, în timp ce o a patra companie de afiliere (în domeniul igaming) Gentoo Media, este evaluată la o capitalizare de 0.9 -1x cifra de afaceri.

Așadar, pentru 2Performant ar reprezenta un real succes atingerea la un volum de 300 de milioane de euro, o cifră de afaceri de 109 milioane de lei și un profit net de 9 milioane de lei în 2027, așa cum managementul își propune prin bugetele prezentate, lucru care s-ar reflecta și în creșterea capitalizării companiei pe următorii ani.

### **Concluzie:**

Considerând prețul acțiunii 2P în intervalul 1.3 – 1.45 RON/acțiune, corespunzător unei capitalizări “post money” în jurul valorii de 24 mil RON, îndeplinirea cel puțin a scenariului mediu sau a celui optimist de evoluție a business-ului 2Performant în anii 2026 - 2027 ar urma să impacteze și prețul acțiunii pe termen mediu-lung.

Primii indicatori care vor fi de urmărit sunt creșterea numărului de comenzi și a vânzărilor intermediare an/an, iar trimestrul 4 pre-anunță o revenire pe plus, apoi majorarea cifrei de afaceri în trimestrele următoare, astfel încât anul 2026 să marcheze revenirea companiei pe profit net.

De regulă, investitorii de pe bursă au nevoie de câteva trimestre, posibil 1 an de zile pentru a vedea continuitatea profiturilor, din moment ce ele sunt preconizate să apară începând cu trimestrul 3 al anului 2026.