

I risultati del secondo trimestre di Cooper Tire&Rubber – probabilmente l’ultimo report prima dell’acquisizione da parte di Apollo – mostrano un calo di fatturato, utile operativo e utile netto rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. Le vendite nette ammontano a 664 milioni di euro, in calo di 130 milioni rispetto al 2012, e il risultato operativo del secondo trimestre è stato di 51,8 milioni di euro (69 milioni di dollari), di 19,5 milioni di euro inferiore allo stesso periodo di un anno fa, il 7,8% delle vendite nette. L’utile netto è stato di 35 milioni di dollari (26 milioni di euro), tradotto in 0,41 dollari per azioni, contro i 52 milioni di dollari (39 milioni di euro) e gli 0,61 euro per azione di un anno fa.

L’utile operativo è sceso ben al di sotto della stima media di 0,69 euro per azione fatta dai 4 analisti interpellati da Thomson Reuters. Le stime degli analisti di solito escludono le voci “una tantum”. Secondo il confronto degli utili operative, questa voce nel secondo trimestre 2013 2012 è stato influenzato da diversi fattori unici. Nel 2012 l’utile operativo includeva una plusvalenza ante imposte di 7 milioni di dollari (5,26 milioni di euro) relativi alla riduzione di un piano pensionistico all’interno delle operazioni nel Regno Unito della società, parzialmente compensato da 2 milioni di dollari (1,5 milioni di euro) di costi per lo start-up delle nuove produzioni in Serbia. Nel secondo trimestre 2013, i risultati comprendono i 7 milioni di dollari (5,26 milioni di euro) di maggiori costi legati alla fusione in corso con Apollo Tyres. Questi 7 milioni di dollari comprendono 3 milioni di maggiori accantonamenti per rischi azionari (che riflette il deprezzamento delle azioni dopo l’annuncio dell’acquisizione) e 4 milioni di dollari di spese correlate alla transazione. Il produttore ha stimato in 12 milioni di dollari (9 milioni di euro) l’incidenza di questi elementi non ricorrenti nel calo dell’utile operativo del secondo trimestre 2013.

Oltre a questi elementi “una tantum”, per l’azienda l’utile operativo del secondo trimestre 2013 riflette 120 milioni di dollari (90 milioni di euro) di minori costi delle materie prime, parzialmente compensati dalla riduzione dei prezzi e dal price/mix sfavorevole di 81 milioni di dollari (60 milioni di euro). Il calo dei volumi unitari ha ridotto il profitto di 35 milioni di dollari (26 milioni di euro), mentre i costi di vendita, generali e amministrativi sono cresciuti del 10% rispetto allo stesso periodo del 2012, escludendo i costi di fusione descritti in precedenza. I maggiori costi includono gli onorari professionali relativi all’implementazione della società ERP e ai continui investimenti in iniziative di brand building e nell’aumento della capacità distributiva, soprattutto in Cina. I costi di produzione nel secondo trimestre 2013 sono stati di 8 milioni di dollari (6 milioni di euro) superiori al 2012, quasi interamente dovuti ai 10 milioni di dollari di costi necessari per i tagli alla produzione messi in atto per allineare i livelli di inventario. Le spese passive di prodotto sono state di 5 milioni di dollari inferiori rispetto a un anno fa, mentre tutte le altre variazioni hanno inciso per un valore di 5 milioni di dollari maggiore dello stesso periodo del 2012, principalmente a causa

dell'aumento dei costi di trasporto e dei costi di logistica relativi alla gestione delle scorte elevate.

[\(altro...\)](#)