



BRP DA A CONOCER LOS RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO FISCAL 2017

Diciembre 9, 2016



La familia de motos acuáticas Sea-Doo de BRP registró una cuota de mercado récord en Norteamérica esta temporada. © BRP 2016

Aspectos destacados:

- Ingresos de \$1,080 millones para el tercer trimestre del AF2017, un incremento de 7% en comparación con el mismo periodo del año pasado;
- Ganancia bruta de \$307 millones que representa el 28% de los ingresos, un incremento de \$61 millones y 400 puntos básicos respectivamente en comparación con el mismo periodo del año pasado;
- EBITDA normalizado^[1] de \$197 millones, un incremento de 39% en comparación con el mismo periodo del año pasado;
- Utilidad neta normalizada^[1] de \$104 millones que resultó en ganancias normalizadas por acción diluidas^[1] de \$0.93, un incremento de \$0.31 por acción en comparación con el mismo periodo del año pasado;
- Utilidad neta de \$79 millones, un incremento de \$13 millones, lo que resultó en ganancias por acción diluidas de \$0.70, un incremento de \$0.14 por acción en comparación con el mismo periodo del año pasado;
- Conclusión de su proceso NCIB (oferta de compra normal por parte del emisor) lanzado en el mes de marzo 2016, con la readquisición de acciones subordinadas con derecho a voto por un monto total de \$73 millones; y
- Proyección de los beneficios normalizados por acción diluidos incrementada a \$1.86-\$1.96 desde \$1.82-\$1.92 del AF2017.

Valcourt, Quebec, 9 de diciembre de 2016 – BRP Inc. (TSX:DOO) dio a conocer hoy sus resultados financieros para los periodos de tres meses y nueve meses concluidos el 31 de octubre del 2016. Toda la información financiera está en dólares canadienses a menos que se indique lo contrario. Se pueden consultar los resultados financieros completos en el sitio web www.sedar.com.

«Me siento orgulloso de nuestros excelentes resultados del tercer trimestre del año fiscal 2017. Mantenemos el rumbo de nuestro plan a pesar del difícil contexto mundial, con incertidumbres políticas y económicas, y de un mercado competitivo», dijo José Boisjoli, presidente y director ejecutivo. «Concluimos con fuerza la temporada Sea-Doo con una cuota récord del mercado en Norteamérica. Asimismo, nuestro segmento todoterreno experimenta sólidas ventas al por menor a nivel mundial, encabezadas por los vehículos Can-Am Defender, los lado-a-lado Maverick X3 y los todoterreno de media cilindrada».

«En el trimestre pasado, empezamos la producción de dos nuevas plataformas —Ski-Doo REV Gen4 y Can-Am Maverick X3— y el riguroso trabajo de nuestro equipo permitió que entreguemos estas tan esperadas unidades al mercado tal como lo prometimos», añadió Boisjoli. «Estoy convencido de que nuestra diversificación geográfica, de productos y de manufactura mantiene a BRP en una posición ventajosa para alcanzar sus objetivos».

Aspectos destacados para los periodos de tres y nueve meses terminados el 31 de octubre del 2016

Los **ingresos** crecieron en \$70.0 millones, o en un 6.9%, para alcanzar los \$1,080.2 millones para el **periodo de tres meses** terminado el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$1,010.2 millones durante el mismo periodo que terminó el 31 de octubre del 2015. El incremento en los ingresos se debe principalmente a una venta al por mayor más elevada de los productos anuales, contrarrestada en parte por un menor volumen de ventas al por mayor de los productos estacionales.

La **ganancia bruta** creció en \$61.2 millones, o en un 24.9%, para alcanzar los \$307.2 millones para el **periodo de tres meses** terminado el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$246.0 millones durante el mismo periodo terminado el 31 de octubre del 2015. El aumento en la ganancia bruta incluye una variación favorable de la tasa de cambio de \$14 millones. El margen bruto de ganancias creció en 400 puntos básicos, pasando a 28.4% desde 24.4% para el periodo de tres meses terminado el 31 de octubre del 2015. El aumento en el margen bruto de ganancias se debe principalmente a una combinación favorable en los vehículos lado-a-lado y las motos acuáticas, un incremento general de los precios y una variación favorable de la tasa de cambio.

Los **ingresos** aumentaron en \$145.8 millones, o en un 5.4%, para alcanzar los \$2,866.2 millones para el **periodo de nueve meses** terminado el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$2,720.4 millones durante el mismo periodo terminado el 31 de octubre del 2015. El incremento en los ingresos se debe principalmente a un nivel de ventas al por mayor más elevado de los productos anuales y a una variación favorable de la tasa de cambio de \$60 millones causada sobre todo por el fortalecimiento del dólar estadounidense y del euro con respecto al dólar canadiense, contrarrestada en parte por un menor nivel de ventas al por mayor de los productos estacionales.

La **ganancia bruta** aumentó en \$45.0 millones, o en un 7.2%, para alcanzar los \$673.3 millones para el **periodo de nueve meses** terminado el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$628.3 millones durante el mismo periodo terminado el 31 de octubre del 2015. El margen bruto de ganancias creció en 40 puntos básicos, pasando a 23.5% desde 23.1% en el mismo periodo terminado el 31 de octubre del 2015. El incremento en el margen bruto de ganancias se debe principalmente a una combinación de productos favorable en los productos anuales y las motos acuáticas, así como a un incremento general de los precios, contrarrestado en parte por costos más elevados de los programas de ventas y a una variación desfavorable de la tasa de cambio.

Datos de los ingresos netos	Periodos de tres meses terminados el		Periodos de nueve meses terminados el	
	31 de octubre del 2016	31 de octubre del 2015	31 de octubre del 2016	31 de octubre del 2015
(en millones de dólares canadienses)				

Ingresos por categoría				
Productos anuales	\$ 383.9	\$ 260.1	\$ 1,110.4	\$ 956.6
Productos estacionales	417.1	476.0	984.4	1,010.6
Sistemas de propulsión	94.2	98.5	305.2	296.4
PAC	185.0	175.6	466.2	456.8
Ingresos totales	1,080.2	1,010.2	2,866.2	2,720.4
Costo de ventas	773.0	764.2	2,192.9	2,092.1
Ganancia bruta	307.2	246.0	673.3	628.3
<i>Como porcentaje de ingresos</i>	28.4%	24.4%	23.5%	23.1%
Gastos de operación				
Venta y comercialización	63.3	64.0	214.5	202.4
Investigación y desarrollo	44.0	38.3	137.4	116.8
Generales y administrativos	38.6	32.8	118.7	100.8
Otros gastos de operación (ingreso)	(1.7)	7.0	63.8	18.3
Gastos totales de operación	144.2	142.1	534.4	438.3
Ingresos operacionales	163.0	103.9	138.9	190.0
Costos netos de financiamiento	15.9	14.2	47.4	43.0
Pérdida cambiaria (ganancia) en la deuda a largo plazo	24.5	2.8	(56.7)	28.4
Utilidad antes de impuestos	122.6	86.9	148.2	118.6
Gasto por impuestos	43.9	21.4	27.6	38.3
Utilidad neta	\$ 78.7	\$ 65.5	\$ 120.6	\$ 80.3
Atribuible a los accionistas	\$ 78.7	\$ 65.5	\$ 120.6	\$ 80.3
Atribuible a intereses minoritarios	—	—	—	—
EBITDA normalizado^[1]	\$ 196.9	\$ 141.5	\$ 298.4	\$ 286.1
Utilidad neta normalizada^[1]	104.4	72.8	110.2	114.0
Beneficio por acción – básico	\$ 0.70	\$ 0.56	\$ 1.06	\$ 0.68
Beneficio por acción – diluido	0.70	0.56	1.06	0.68
Beneficio por acción normalizado – básico^[1]	0.93	0.62	0.97	0.97
Beneficio por acción normalizado – diluido^[1]	0.93	0.62	0.97	0.96

[1] Ver la sección «Medidas no-NIIF».

REVISIÓN TRIMESTRAL POR CATEGORÍAS

Productos anuales

Los ingresos por la venta de productos anuales crecieron en \$123.8 millones, o en un 47.6%, para alcanzar los \$383.9 millones para el periodo de tres meses que terminó el 31 de octubre del 2016, en

comparación con \$260.1 millones durante el mismo periodo que terminó el 31 de octubre del 2015. El incremento se debe a un mayor volumen de ventas y a una combinación de productos favorable de los vehículos lado-a-lado tras el lanzamiento del Can-Am Maverick X3 y del Can-Am Defender, y a un mayor volumen de ventas al por mayor de los roadsters.

Productos estacionales

Los ingresos por la venta de productos estacionales disminuyeron en \$58.9 millones, o en un 12.4%, para alcanzar los \$417.1 millones para el periodo de tres meses que terminó el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$476.0 millones durante el mismo periodo que terminó el 31 de octubre del 2015. La disminución se debe principalmente a un menor volumen de ventas de motonieves atribuible a una disminución de las entregas en Norteamérica, Escandinavia y Rusia. La disminución fue compensada en parte por un volumen más elevado de ventas y una combinación de productos favorable de las motos acuáticas.

Sistemas de propulsión

Los ingresos por la venta de sistemas de propulsión disminuyeron en \$4.3 millones, o en un 4.4%, para alcanzar los \$94.2 millones para el periodo de tres meses que terminó el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$98.5 millones durante el mismo periodo que terminó el 31 de octubre del 2015. La disminución de los ingresos se debe principalmente a un menor volumen de ventas de motores aeronáuticos.

PAC (partes, accesorios, vestimenta y otros servicios)

Los ingresos por la venta de PAC aumentaron en \$9.4 millones, o en un 5.4%, para alcanzar los \$185.0 millones para el periodo de tres meses que terminó el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$175.6 millones durante el mismo periodo que terminó el 31 de octubre del 2015. El aumento se debe principalmente a un mayor volumen de ventas de PAC para vehículos lado-a-lado tras la introducción del Can-Am Defender y del Can-Am Maverick X3.

Los **gastos de operación** aumentaron en \$2.1 millones, o en un 1.5%, para alcanzar los \$144.2 millones para el **periodo de tres meses** terminado el 31 de octubre del 2016, en comparación con \$142.1 millones para el periodo de tres meses terminado el 31 de octubre del 2015. Este aumento se debe principalmente al aumento de los costos en la investigación y desarrollo y de los gastos generales y administrativos para la inversión continua en los productos. El aumento fue compensado en parte por una variación favorable de la tasa de cambio de \$5 millones.

La **ganancia neta normalizada**^[1] se mantuvo en \$104.4 millones, un incremento de \$31.6 millones, lo que resultó en una ganancia normalizada por acción diluida^[1] de \$0.93, un aumento de \$0.31 por acción. El incremento se debe principalmente al aumento de la ganancia bruta, contrarrestado parcialmente por un aumento del gasto por impuestos.

[1] Ver la sección «Medidas no-NIIF».

Perspectivas para el año fiscal 2017

Las previsiones financieras de BRP presentadas el 9 de septiembre del 2016 han sido ajustadas como sigue:

Indicadores financieros	Previsiones para el AF17 contra resultados del AF16
Ingresos	
Productos anuales	Crecimiento de 11% a 13% (incremento desde un crecimiento de 8% a 12%)
Productos estacionales	Crecimiento de 2% a 6% (incremento desde estable o crecimiento de hasta 4%)
Sistemas de propulsión	Crecimiento de 5% a 10%
PAC	Estable o crecimiento de hasta 3% (disminución desde un crecimiento de 3% a 8%)
Ingresos totales de la compañía	Crecimiento de 5% a 9% (incremento desde un crecimiento de 4% a 8%)
EBITDA normalizado ^[1]	Crecimiento de 7% a 10%
Tasa efectiva de impuestos ^[2]	28.5% a 29% (incremento desde 27% a 28%)
Utilidad neta normalizada ^{[1][3]}	Crecimiento de 5% a 11% (incremento desde un crecimiento de 3% a 9%)
Beneficios por acción normalizados – Diluidos ^{[1][3]}	\$1.86 a \$1.96 (incremento desde \$1.82 a \$1.92)
Gastos de capital	\$190M a \$205M (contra \$211M en el AF16)

[1] Ver la sección «Medidas no-NIIF».

[2] Tasa efectiva de impuestos basada en las ganancias normalizadas antes del impuesto sobre la renta normalizado.

[3] Asumiendo **gastos de depreciación de \$135M** en comparación con \$126M en el AF16, costos netos de financiamiento de \$60 millones y **113.4 millones de acciones** (una disminución desde 114.6 millones de acciones).

Los objetivos enunciados arriba han sido establecidos por la compañía de acuerdo a ciertas hipótesis económicas y del mercado en preparación de sus previsiones para el año fiscal 2017. Estas incluyen hipótesis relacionadas con el rendimiento de las economías donde la compañía ejerce sus actividades, las fluctuaciones de la tasa de cambio, la competencia comercial y las leyes de impuestos aplicables a sus operaciones. La compañía advierte que las hipótesis utilizadas para preparar sus previsiones para el año fiscal 2017, aunque razonables en el momento en que fueron elaboradas, podrían ser incorrectas o inexactas. Lo que es más, las previsiones arriba mencionadas no reflejan el impacto potencial de los elementos no recurrentes o excepcionales ni de nuevos y mayores acuerdos comerciales, disposiciones, fusiones, adquisiciones, otras combinaciones de negocios u otras transacciones que podrían ser anunciados o que podrían ocurrir después del 8 de diciembre del 2016. La repercusión financiera de estas transacciones y de los elementos no recurrentes o excepcionales puede ser compleja y depende de la naturaleza propia a cada una de ellos. Por consiguiente, no podemos describir de manera precisa el impacto previsto ni presentarlo al igual que los riesgos conocidos que afectan nuestras actividades. En consecuencia, nuestros resultados reales pueden diferir materialmente de las previsiones que presentamos en este comunicado de prensa. Las proyecciones presentadas aquí constituyen declaraciones a futuro de acuerdo a las leyes de valores aplicables y deben ser leídas en conjunto con la sección «Advertencia sobre declaraciones a futuro».

Llamada en conferencia y difusión por internet

Hoy a las 9 a.m. (hora del este), BRP Inc. organizará una [llamada en conferencia y difusión por internet](#) para conversar acerca de los resultados del tercer trimestre del AF2017 de BRP publicados esta mañana. Los anfitriones serán José Boisjoli, Presidente y Director Ejecutivo, y Sébastien Martel, Director Financiero. Para escuchar por teléfono la llamada en conferencia en inglés solamente (número de evento 4254843), marca el 514-861-1681 o el 800-766-6630 (llamada gratuita en Norteamérica). [Haz clic aquí para obtener los números para las llamadas internacionales.](#)

El informe de la dirección del tercer trimestre del AF2017, los estados financieros y la difusión por internet del T3 son publicados en la sección [Informes trimestrales](#) del sitio web de BRP. Para escuchar la redifusión instantánea de la llamada, marca el 514-861-2272 o el 800-408-3053 e ingresa la clave de acceso 5227591.

Acerca de BRP

BRP (TSX:DOO) es líder mundial en el diseño, desarrollo, manufactura, distribución y mercadeo de vehículos motorizados recreacionales y de sistemas de propulsión. Su portafolio de marcas y productos incluye: motonieves Ski-Doo y Lynx, vehículos acuáticos Sea-Doo, vehículos todo terreno y lado-a-lado, y roadsters de Can-Am, y sistemas de propulsión que incluyen motores fuera de borda Evinrude y motores Rotax para karts, motocicletas y aeronaves recreacionales. BRP apoya su línea de productos con una división comercial dedicada a partes, accesorios y vestimenta. Con ventas anuales de más de CA\$ 3.8 billones en más de 100 países, la compañía cuenta con aproximadamente 7,900 empleados alrededor del mundo.

www.brp.com
[@BRPNews](#)

Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo, Evinrude, Rotax, Can-Am, Spyder, Defender, Maverick, X3 y el logotipo de BRP son marcas registradas de Bombardier Recreational Products Inc. o sus afiliados. Todas las otras marcas registradas son propiedad de sus respectivos propietarios.

ADVERTENCIA SOBRE DECLARACIONES A FUTURO

Cierta información en este comunicado de prensa, incluida, sin limitarse a ello, las declaraciones relacionadas con nuestras perspectivas financieras para el año fiscal 2017 (incluyendo los ingresos, el margen bruto de ganancias, los gastos operacionales, el EBITDA normalizado, la tasa impositiva efectiva, la ganancia neta normalizada y los beneficios netos por acción normalizados), y otras declaraciones que no constituyan datos históricos, se consideran como "declaraciones a futuro" de acuerdo a las leyes de valores canadienses. Las declaraciones a futuro son identificadas habitualmente por el uso de términos como "puede ser", "sería", "podría ser", "debería", "tuviera", "se prevé", "se pronostica", "se planea", "intención", "tendencia", "indicaciones", "se anticipa", "se cree", "se estima", "proyección", "predicción", "se proyecta", "aparentemente" o "potencialmente" o sus variantes, negativas u otras, o de otras palabras o frases comparables. Debido a su naturaleza, las declaraciones a futuro conllevan riesgos inherentes e incertidumbres, y están basadas en diversas hipótesis, generales y específicas. BRP advierte que estas hipótesis podrían no concretizarse y que las condiciones económicas actuales hacen que estas hipótesis, pese a ser razonables en el momento en que fueron elaboradas, estén sometidas a una gran incertidumbre. Tales declaraciones a futuro no constituyen una garantía del rendimiento futuro, e implican riesgos e incertidumbres, conocidos y desconocidos, y otros factores que podrían causar que los resultados reales o el rendimiento de la compañía o de la industria de deportes motorizados difieran de las proyecciones o de los resultados o rendimiento futuros sugeridos por dichas declaraciones. Las principales hipótesis usadas para determinar las declaraciones a futuro son enunciadas a continuación.

HIPÓTESIS PRINCIPALES

La compañía ha elaborado distintas hipótesis económicas y de mercado como parte de sus previsiones para el año fiscal 2017. Estas incluyen hipótesis relacionadas con el rendimiento de las economías donde la compañía realiza actividades, la competencia comercial, las leyes de impuestos aplicables a sus operaciones y las fluctuaciones de la tasa de cambio. Asimismo, diversos factores podrían causar que los resultados reales de la compañía, su nivel de actividad, su rendimiento o logros o los eventos o desarrollo futuros difieran materialmente de lo expresado o sugerido por las declaraciones a futuro, incluyendo, sin limitaciones, los siguientes factores, los mismos que son tratados con mayor detalle en el apartado sobre los factores de riesgo de su formulario de información anual: los efectos de las condiciones económicas adversas en los gastos de consumo; el declive de la aceptación social de los productos de la compañía; las fluctuaciones en las tasas de cambio de las monedas extranjeras; los altos niveles de endeudamiento; la indisponibilidad de capitales adicionales; las condiciones meteorológicas desfavorables; las fluctuaciones en las ventas estacionales; la capacidad de la compañía para cumplir con las normativas respecto a la seguridad del producto, la salud, el medio ambiente y la contaminación sonora; la dependencia en los concesionarios, distribuidores, proveedores, las fuentes de financiamiento y otros socios estratégicos que podrían ser temerosos respecto a las condiciones económicas; la importancia de los costos fijos; la incapacidad de los concesionarios y distribuidores de asegurar un acceso adecuado al capital; los problemas de abastecimiento, la terminación o interrupción de los acuerdos de abastecimiento o el incremento del costo de los materiales; las cláusulas incluidas en los acuerdos de financiamiento u otro tipo de contratos materiales de la compañía; la competencia existente en las líneas de productos; la pérdida de miembros del equipo de administración o de empleados que cuenten con un conocimiento especializado del mercado o con competencias técnicas especializadas; la incapacidad de mantener y de mejorar la reputación y las marcas; el resultado adverso de algún recurso legal presentado contra la compañía en relación a un producto; la reparación y/o el reemplazo importante de productos causado por reclamaciones relacionadas con la garantía o el retiro de un producto; la dependencia en una red de concesionarios y distribuidores independientes para la distribución al detalle de los productos; la dependencia en los clientes OEM (fabricantes de equipos originales) para su segmento de negocios de motores fueraborda y Rotax; una deficiente gestión de los niveles de inventario; los riesgos asociados a las actividades internacionales; la ejecución deficiente de la estrategia de crecimiento; la protección de la propiedad intelectual; la deficiencia de los sistemas de tecnología de la información; la depreciación de los precios de las anteriores versiones de los productos y el exceso de oferta de los competidores; la ejecución fallida de la estrategia de manufactura; los cambios en las leyes impositivas y la aparición de obligaciones fiscales imprevistas; el costo más elevado del combustible; la deterioración de las relaciones con los empleados; el pasivo del plan de pensiones; los desastres naturales; el no tener una apropiada cobertura de seguros; el precio volátil en el mercado de las acciones subordinadas con derecho a voto; la inexistencia de planes actuales para el pago de dividendos; la realización de las actividades comerciales a través de empresas filiales; la influencia importante de Beaudier Group y de Bain Capital; y la futura venta de acciones por Beaudier Group, Bain Capital, los directores, ejecutivos o la alta gerencia de la compañía. Estos factores no pretenden representar una lista completa de los factores que podrían afectar a la compañía; sin embargo, deben ser considerados seriamente.

BRP no asume ninguna obligación de actualizar o revisar las declaraciones a futuro para que tengan en cuenta los eventos futuros, los cambios circunstanciales, o los cambios en las previsiones, con excepción de lo requerido por las leyes de valores canadienses aplicables. Si por alguna circunstancia BRP actualiza cualquier declaración a futuro, no se debe inferir por ello que BRP efectuará otras actualizaciones adicionales respecto a tal declaración, a asuntos conexos o a cualquier otra declaración a futuro.

MEDIDAS NO-NIIF

El presente comunicado de prensa hace referencia a ciertas medidas no-NIIF. Estas medidas no son reconocidas bajo las NIIF, no tienen un significado estandarizado prescrito por las NIIF y, en consecuencia, es poco probable que puedan ser comparadas a medidas similares presentadas por otras empresas. Ellas son proporcionadas sobre todo como información complementaria a las medidas NIIF, para facilitar una mejor comprensión de los resultados de las operaciones de la empresa desde la perspectiva de la administración. Por consiguiente, no deben ser consideradas de manera aislada ni como sustituto para el análisis de la información financiera de la empresa comunicada bajo las NIIF. La empresa emplea medidas no-NIIF que incluyen el EBITDA normalizado, la utilidad neta normalizada, las ganancias de base por acción normalizadas y las ganancias normalizadas por acción diluidas.

El EBITDA normalizado es proporcionado a los inversores para ayudarles a determinar de manera sistemática el rendimiento financiero de las actividades operacionales de la empresa mediante la exclusión de ciertos elementos no monetarios como los gastos de depreciación, cargos por deterioro y la fluctuación cambiaria de la deuda a largo plazo de la empresa denominada en dólares EE.UU. Otros elementos, como los costos de restructuración, también pueden ser excluidos de la utilidad neta para la determinación del EBITDA normalizado pues se considera que no reflejan el desempeño operacional de la empresa. La utilidad neta normalizada, las ganancias de base por acción normalizadas y las ganancias normalizadas por acción diluidas, junto con el rendimiento financiero de las actividades operacionales de la empresa, toman en cuenta el impacto de las actividades de inversión, de financiamiento y de los impuestos en los resultados financieros de la empresa.

La empresa considera que las medidas no-NIIF son medidas suplementarias importantes del rendimiento financiero porque eliminan elementos que tienen una incidencia menor en el rendimiento financiero de la compañía y, por consiguiente, destacan las tendencias en sus actividades principales, tendencias que de otra manera no serían evidentes si se toman como base únicamente las medidas de las NIIF. La empresa también considera que los analistas de valores, los inversores y otras partes interesadas utilizan frecuentemente las medidas no-NIIF para la evaluación de las empresas, muchas de las cuales presentan indicadores similares en la comunicación de sus resultados. La administración también utiliza las medidas no-NIIF para facilitar las comparaciones del rendimiento financiero entre periodo y periodo, para preparar los presupuestos operacionales anuales y para evaluar la capacidad de la empresa de cumplir con su servicio de deuda futuro, los gastos de capital y las necesidades de capital de trabajo y, asimismo, como componente en la determinación de la compensación por incentivos a corto plazo para los empleados de la empresa. Debido a que otras empresas podrían calcular de manera distinta estas medidas no-NIIF, estos indicadores no son comparables a las medidas del mismo nombre comunicadas por las otras empresas.

El EBITDA normalizado es definido como la utilidad neta antes de los costos de financiamiento, productos de financiamiento, gastos por impuestos (recuperación), gastos por depreciación y elementos normalizados. La utilidad neta normalizada es definida como la utilidad neta antes del ajuste de los elementos normalizados para reflejar el efecto de los impuestos en estos elementos. El gasto por impuestos normalizado es definido como el gasto por impuestos ajustado para reflejar el efecto de los impuestos en los elementos normalizados. La tasa normalizada efectiva de impuestos está basada en la utilidad neta normalizada antes del gasto por impuestos normalizado. El beneficio por acción normalizado – básico y el beneficio por acción normalizado – diluido son calculados respectivamente mediante la división de la utilidad neta normalizada entre el número promedio ponderado de acciones – básico y el número promedio ponderado de acciones – diluido. La empresa remite al lector a la sección «Selected Consolidated Financial Information» (Información Financiera Consolidada Seleccionada) del Informe de la Dirección de la empresa, para la reconciliación del EBITDA normalizado y de la utilidad neta normalizada presentados por la empresa con las medidas NIIF más comparables.

-30-

Para información a la prensa:

Valérie Bridger
Asesora principal, Comunicaciones
Tel.: 450.532.5107

valerie.bridger@brp.com

Para relaciones con inversores:

Philippe Deschênes

Analista financiero

Tel.: 450.532.6462

philippe.deschenes@brp.com

Para obtener una imagen de alta resolución, accede al [BRP Media Centre](#) y conéctate usando las siguientes credenciales:

Nombre de usuario: media.brp

Contraseña: brpimages