



**VAIL RESORTS
(NYSE:MTN)**





HISTORIA

La empresa fue fundada a principio de los años 60 por Pete Seibert y Earl Eaton. Ambos eran guías de gente que iba a aprender a esquiar, y tuvieron la idea de crear resorts en las zonas en las que se practica el esquí. El primero lo construyeron en el año 1962, en Colorado. Desde entonces, han ido **expandiéndose y comprando otras marcas** de hoteles reconocidas, aunque la gran mayoría de su negocio sigue ligado al esquí y montañismo.

George Gillett compró Vail Associates en 1985, que más tarde cambió su nombre a Vail Resorts. Después de que Gillett Holdings (propiedad de George Gillett) se declarara en quiebra, Apollo Management, encabezada por Leon Black, compró la empresa en quiebra y sacó a bolsa Vail Resorts, controlando su crecimiento hasta alrededor de 2003, cuando Apollo se deshizo de la participación mayoritaria.

En 2001, Vail Resorts adquirió la reconocida cadena de hoteles de lujo RockResorts, que contribuyó sustancialmente al reconocimiento de su marca. El ex ejecutivo de Apollo, **Robert Katz, dirige actualmente la empresa, que se organiza como una sociedad de cartera desde 1997 y opera a través de varias subsidiarias.**

MODELO DE NEGOCIO

Vail Resorts es la principal empresa de complejos turísticos de montaña del mundo y líder en viajes de lujo basados en destinos en lugares emblemáticos. Sus operaciones se agrupan en tres segmentos comerciales: Montaña, Alojamiento y Bienes Raíces, que representaron aproximadamente 87%, 13% y 0%, respectivamente, de los ingresos netos para el año fiscal terminado el 31 de julio de 2020.

Su **misión** es crear la mejor experiencia para sus empleados, para que, a su vez, puedan brindar experiencias excepcionales a sus huéspedes. Se centran en brindar un servicio perfecto a los huéspedes invirtiendo continuamente en su equipo y en la infraestructura, los sistemas y los programas de capacitación que respaldan la experiencia de los empleados.

Al 31 de julio de 2020, su **segmento de Montaña** opera treinta y siete centros turísticos de montaña de destino de clase mundial y áreas de esquí regionales (sus "Resorts"). Además, ofrece servicios auxiliares, que incluyen principalmente escuelas de esquí, restaurantes y operaciones de venta al por menor / alquiler.

En el **segmento de Alojamiento**, son propietarios y / o administran una colección de hoteles y alojamientos de lujo bajo la marca RockResorts; otras propiedades estratégicas de alojamiento y una gran cantidad de zonas ubicadas en las proximidades de sus resorts de montaña en América del Norte; propiedades concesionarias del Servicio de Parques Nacionales ("NPS"), incluida la Compañía Grand Teton Lodge ("GTLC"), que opera complejos turísticos de destino en el Parque Nacional Grand Teton; una empresa de transporte terrestre de centros turísticos de Colorado y campos de golf en centros turísticos de montaña.



Se refrieren a **“Resort” como la combinación de los segmentos de Montaña y Alojamiento.** Su segmento de bienes raíces posee, desarrolla y vende bienes raíces en y alrededor de sus comunidades turísticas.

Durante la temporada de esquí de América del Norte 2019/2020, las visitas combinadas de esquiadores para todas las áreas de esquí fueron de aproximadamente 68,2 millones, que fue más bajo que los niveles históricos debido a la pandemia de COVID-19 y los cierres tempranos de centros turísticos resultantes en marzo en todo Estados Unidos y Canadá. Sus centros turísticos de América del Norte recibieron aproximadamente 12,4 millones de visitas de esquiadores durante la temporada de esquí 2019/2020, lo que representa aproximadamente el 18,2% de las visitas de esquiadores de América del Norte.

VENTAJAS COMPETITIVAS

·**Sus estaciones de montaña ofrecen una multitud de experiencias** de esquí y snowboard para los niveles principiante, intermedio, avanzado y experto. Cada resort de montaña está completamente integrado en áreas expansivas que ofrecen una amplia gama de alojamiento, restaurantes, tiendas, vida nocturna y otras comodidades. Además de un gran catálogo de cursos y experiencias para realizar en la montaña. Y, una atención a los huéspedes completa y personalizada, enfocándose en una atención al cliente completa.

·Cuentan con unas **buenas condiciones de nieve.** Incluso en las áreas que reciben abundantes nevadas, han invertido en importantes sistemas de fabricación de nieve que ayudan a brindar una experiencia más consistente, especialmente al comienzo de la temporada.

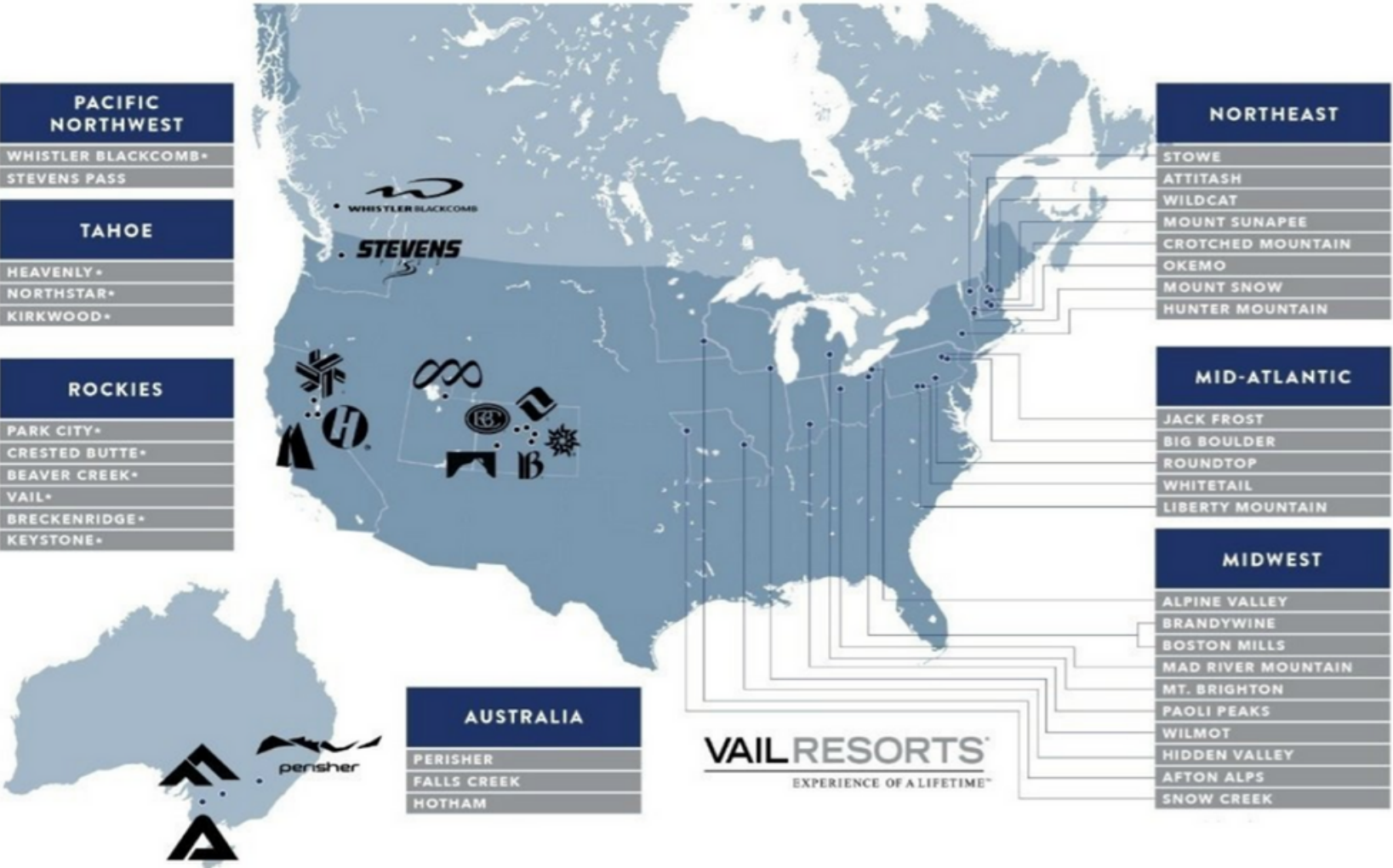
·Actualizan sistemáticamente sus ascensores e instalan nuevos para **aumentar la capacidad** cuesta arriba y agilizar el tráfico de esquiadores para maximizar la experiencia de los huéspedes. En los últimos años, han instalado o mejorado varios telesillas y góndolas de alta velocidad en sus centros turísticos de montaña.

·Ofrecen una variedad de productos de pases, principalmente **pases de temporada** y productos Epic Day Pass, para todos los Resorts que se comercializan tanto para huéspedes de fuera del estado como internacionales, así como para residentes del estado y locales. Y, cuentan con aproximadamente 330 puntos de venta / alquiler especializados en artículos deportivos, como esquí, snowboard y ciclismo.



RESUMEN VAIL RESORTS

SEGMENTOS



DATOS POR SEGMENTO

Mountain					
Skier visits ⁽⁴⁾	13,483	14,998	12,345	12,047	10,032
ETP ⁽⁵⁾	\$ 67.72	\$ 68.89	\$ 71.31	\$ 67.93	\$ 65.59
Lodging					
ADR ⁽⁶⁾	\$ 310.76	\$ 300.47	\$ 300.90	\$ 302.80	\$ 280.38
RevPAR ⁽⁷⁾	\$ 90.37	\$ 121.81	\$ 131.08	\$ 127.95	\$ 122.61
Real Estate					
Real estate held for sale and investment ⁽⁸⁾	\$ 96,844	\$ 101,021	\$ 99,385	\$ 103,405	\$ 111,088

(De izquierda a derecha 2020-2016)

(5) El ETP se calcula dividiendo los ingresos por transporte en sus elevadores por el total de visitas de esquiadores durante los períodos respectivos.

(6) El ADR se calcula dividiendo los ingresos totales por habitación (incluye tanto la habitación propia como la unidad de alojamiento administrada) por la cantidad de habitaciones ocupadas durante los períodos respectivos.

(7) El RevPAR se calcula dividiendo los ingresos totales por habitación (incluye tanto la habitación propia como la unidad de alojamiento administrada) por la cantidad de habitaciones que están disponibles para los huéspedes durante los períodos respectivos.



MONTAÑA

En el segmento de Montaña, la compañía opera los siguientes 37 destinos de estaciones de montaña y áreas de esquí regionales, incluidas seis estaciones dentro de las diez estaciones más visitadas en los Estados Unidos para la temporada de esquí de Norteamérica 2019/2020, así como **Whistler Blackcomb**, el resort más visitado de América del Norte:

El segmento de montaña obtiene ingresos a través de la venta de pases a las estaciones, así como una oferta integral de servicios disponibles para los huéspedes, que incluyen lecciones de esquí y snowboard, alquiler de equipos y ventas minoristas de mercancías, y una variedad de restaurantes y clubes privados. Además, de otras actividades recreativas de invierno y verano. Ofrecen amplias comodidades para los huéspedes. También alquilan parte de su espacio comercial propio a operadores externos para agregar restaurantes exclusivos y tiendas minoristas a la combinación de comodidades en sus resorts.

Ofrecen un amplio complemento de actividades recreativas de **invierno y verano**, que incluyen esquí, snowboard, raquetas de nieve, snowtubing, turismo, ciclismo de montaña, caminatas guiadas, tirolesas, recorridos de escalada, toboganes alpinos, montañas rusas, actividades para niños y otras actividades recreativas. En conjunto, sus Resorts están ubicados muy cerca de centros de población que suman más de 100 millones de personas.

RESORTS MÁS VISITADOS

Los siguientes datos de visitas a EE. UU. para la temporada de esquí 2019/2020 son representativos de las visitas hasta mediados de marzo de 2020, cuando los Resorts cerraron temprano durante la temporada como resultado de la pandemia de COVID-19 y, por lo tanto, los resultados de las visitas no son necesariamente comparables a una temporada de esquí completa

Rocky Mountains (Colorado y Utah):

·**Breckenridge Ski Resort:** el resort de montaña más visitado de EE. UU. En 19/20 con cinco picos interconectados que ofrecen una amplia variedad de terrenos para todos los niveles de habilidad y grandes parque.

·**Park City Resort:** el segundo resort de montaña más visitado en los EE. UU. para la temporada y el de mayor por superficie. Ofrece 7,300 acres de terreno esquiable para todo tipo de esquiador y snowboarder y ofrece a los huéspedes una experiencia de esquí excepcional con excelentes restaurantes, escuela de esquí, tiendas minoristas y alojamiento.

·**Vail Mountain Resort:** el tercer resort de montaña más visitado en los EE. UU. Ofrece algunos de los terrenos más extensos y variados de América del Norte con aproximadamente 5,300 acres para esquiar, incluidos siete Back Bowls de fama mundial y la rústica Blue Sky Basin del resort.

·**Keystone Resort ("Keystone"):** el cuarto resort de montaña más visitado en los EE. UU. para la temporada 19/20, dónde se encuentra el famoso A51 Terrain Park, así como del área más grande de esquí nocturno en Colorado. Es un destino de primer nivel para familias con su programa "Kidtopia" enfocado en brindar actividades para niños dentro y fuera de la montaña.



Beaver Creek Resort: el noveno resort de montaña más visitado. Es un complejo de estilo europeo con varios pueblos y también incluye un programa de escuela de esquí para niños de renombre mundial centrado en brindar una experiencia de primera clase con comodidades únicas, como una góndola para niños.

·**Crested Butte Mountain Resort:** adquirido en septiembre de 2018, se encuentra en el suroeste de Colorado e incluye más de 1,500 acres esquiabiles y más de 3,000 pies de caída vertical.

Noroeste del Pacífico (Columbia Británica, Canadá)

·**Whistler Blackcomb:** ubicado en las montañas costeras de la Columbia Británica, Canadá, aproximadamente a 85 millas del Aeropuerto Internacional de Vancouver, es el complejo de montaña más grande y visitado durante todo el año en América del Norte, con dos montañas conectadas por la góndola PEAK 2 PEAK, que combinadas ofrecen más de 200 pistas señalizadas, más de 8,000 acres de terreno, 14 bochas alpinas, tres glaciares y una de las temporadas de esquí más largas de América del Norte. En verano, ofrece una variedad de actividades, como rutas de senderismo, un parque para bicicletas y visitas turísticas. Es un destino popular para los visitantes internacionales y fue el hogar de los Juegos Olímpicos de Invierno de 2010.

Lago Tahoe Resorts

·**Heavenly Mountain Resort:** el décimo resort de montaña más visitado en los EE.UU. Está ubicado cerca de la costa sur del lago Tahoe con más de 4.800 acres esquiabiles, a caballo entre la frontera de California y Nevada y ofrece vistas únicas y espectaculares del lago Tahoe. Ofrece una gran vida nocturna, incluida su proximidad a varios casinos.

·**Northstar Resort:** ubicado cerca de la costa norte del lago Tahoe, es el principal destino turístico de montaña de lujo cerca del lago Tahoe, que ofrece alojamiento premium, un área de base vibrante y más de 3,000 acres esquiabiles. El pueblo de Northstar cuenta con tiendas y restaurantes de alta gama, un centro de conferencias y una pista de patinaje de 900 metros cuadrados.

·**KirkwoodMountain Resort:** ubicado a unas 35 millas al suroeste de South Lake Tahoe, que ofrece una ubicación única en la cima de Sierra Crest, Kirkwood es reconocido por ofrecer algunos de los mejores terrenos avanzados de alta montaña en el norte de América con 2,000 pies de caída vertical y más de 2,300 acres de terreno.



COMPETENCIA

Existe una oportunidad limitada para el desarrollo de nuevas estaciones de esquí de destino debido a los terrenos privados limitados en los que se pueden construir áreas de esquí, la dificultad para obtener las aprobaciones gubernamentales apropiadas para construir en terrenos públicos y el capital significativo necesario para construir la infraestructura necesaria. Como tal, prácticamente **no ha habido nuevas estaciones de esquí de destino en América del Norte durante más de 35 años**, lo que ha permitido y debe continuar permitiendo que las estaciones de esquí mejor posicionadas se beneficien del crecimiento futuro de la industria.

Sus centros turísticos compiten con otros centros turísticos de montaña de destino importantes, incluidos, entre otros, Aspen Snowmass, Copper Mountain, Mammoth, Deer Valley, Snowbird, Squaw Valley USA, Killington, Sierra at Tahoe, Steamboat, Jackson Hole y Winter Park. Y, otras áreas de esquí de destino en todo el mundo, así como opciones de vacaciones y destinos no relacionados con el esquí.

Además, **sus productos relacionados** con los pases compiten con otros productos de pases turísticos en América del Norte, incluidos el IKON Pass, el Mountain Collective Pass y varios productos de pases regionales y locales.

MERCADOS DEL SEGMENTO DE MONTAÑA

Noroeste de EE.UU

Son propietarios y operan ocho áreas de esquí regionales que ofrecen una buena conexión regional y local para los huéspedes que se encuentran a poca distancia en automóvil de los mercados de Nueva York, Boston y el área metropolitana de Nueva Inglaterra. Stowe es la principal zona de esquí regional de alto nivel en el noreste que ofrece una experiencia excepcional. Okemo y Mount Snow son destinos regionales atractivos que sirven a los huéspedes en el área metropolitana de Nueva York y en toda Nueva Inglaterra. Hunter Mountain es un área de esquí para excursiones de un día cerca de Nueva York. Y, son propietarios de cuatro áreas de esquí en New Hampshire que atienden a los huéspedes en toda Nueva Inglaterra.

Atlántico Medio (Pensilvania)

Cuentan con cinco áreas de esquí en la región del Atlántico Medio que atienden a huéspedes en Filadelfia, el sur de Nueva Jersey, Baltimore y Washington DC. Su presencia en la región los permite ofrecer opciones locales atractivas y viajes rápidos de fin de semana y días festivos a la región premium de las zonas de esquí, que se encuentran a poca distancia en coche de estos mercados.

Medio Oeste

Diez áreas de esquí en el Medio Oeste que atraen a huéspedes de Chicago, Detroit, Minneapolis, St. Louis, Indianápolis, Cleveland, Columbus, Kansas City y Louisville. Ubicadas muy cerca de los principales mercados metropolitanos, estas áreas de esquí brindan a los principiantes un fácil acceso a los programas de esquí para principiantes y ofrecen esquí nocturno para adultos jóvenes y familias. Además, la proximidad de estas áreas de esquí permite un uso regular por parte de los esquiadores frecuentes.



Noroeste del Pacífico (EE. UU.)

Stevens Pass Resort: adquirido en agosto de 2018, se encuentra a menos de 85 millas de Seattle y se encuentra en la cima de la Cordillera de las Cascadas del estado de Washington. Stevens Pass ofrece terreno para todos los niveles en 1,125 acres de terreno esquiable.

Australia

Australia es un mercado importante para el esquí nacional durante el invierno australiano y como fuente de visitas internacionales al hemisferio norte en la temporada baja de Australia, con más de un millón de visitas anuales de esquiadores australianos a América del Norte, Europa y Japón. Son propietarios de tres de las cinco áreas de esquí más grandes de Australia, que sirven con el Epic Australia Pass, un producto de pase denominado en dólares australianos que se comercializa específicamente para huéspedes australianos. Perisher, ubicada en Nueva Gales del Sur, es la estación de esquí más grande de Australia y se dirige a los huéspedes del área metropolitana de Sydney y el mercado más amplio de Nueva Gales del Sur, mientras que Falls Creek y Mount Hotham son dos de las áreas de esquí más grandes de Victoria y se dirigen a los huéspedes del área metropolitana de Melbourne y el mercado más amplio de Victoria.

ALOJAMIENTO

Incluye propiedades de alojamiento propias y administradas, incluidas aquellas bajo su administración de hoteles de lujo, RockResorts. Actualmente son un total de aproximadamente 6,000 habitaciones de hotel y unidades de propiedad y administración.

Además de su cartera de hoteles resort de lujo bajo su propiedad y administración, y otros hoteles y propiedades, también cuentan con una empresa de transporte terrestre de Colorado, que representa el primer punto de contacto con muchos de los huéspedes cuando llegan en avión a Colorado. Ofrecen transporte terrestre durante todo el año desde el aeropuerto internacional de Denver y el aeropuerto del condado de Eagle hasta Vail Valley (ubicaciones en Vail, Beaver Creek, Avon y Edwards y sus alrededores), Aspen (ubicaciones en Aspen y Snowmass y sus alrededores) y el condado de Summit (que incluye Keystone, Breckenridge, Copper Mountain, Frisco y Silverthorne).



MERCADOS

Los hoteles están clasificados como categoría superior, de lujo, de precio medio y económicos. La calidad del servicio y el nivel de alojamiento de sus hoteles RockResorts los ubica en el segmento de lujo, que representa a los hoteles que logran las tarifas diarias promedio (ADR) más altas en la industria, e incluye marcas como Four Seasons, Ritz-Carlton y Hoteles Starwood's Luxury Collection.

Sus otros hoteles se clasifican en los segmentos de alta categoría del mercado hotelero. Los segmentos de lujo y de lujo superior constan de aproximadamente 615.000 habitaciones en aproximadamente 2,000 propiedades en los EE. UU. a partir de julio de 2020.

Para 2020, sus hoteles en propiedad, que incluyen una combinación de ciertos hoteles RockResort, así como otros hoteles en las proximidades de los Resorts, tenía un ADR general de \$ 266,43, una tasa de ocupación pagada del 45,9% y un ingreso por habitación disponible de \$ 122,34, en comparación con el ADR del segmento superior de \$ 182 una tasa de ocupación pagada del 53,5% y un RevPAR de \$ 97,30.

También atienden a una base de clientes con una demografía atractiva, con un ingreso promedio en los cinco complejos de \$ 170.000 por año. La naturaleza altamente estacional de estas propiedades de alojamiento generalmente resulta en una ocupación promedio más baja en comparación con el segmento de alto nivel de la industria del alojamiento en su conjunto.

*CONCESIONES DE PARQUES NATURALES

Son propietarios de GTLC, que tiene su sede en el área de Jackson Hole en Wyoming y opera dentro del Parque Nacional Grand Teton en virtud de un contrato de concesión de 15 años con el NPS que vence el 31 de diciembre de 2021.

Propietarios de Flagg Ranch, ubicado en Moran, Wyoming y ubicado en el centro entre el Parque Nacional Yellowstone y el Parque Nacional Grand Teton en John D. Rockefeller, Jr. Memorial Parkway (el "Parkway"). Flagg Ranch opera bajo un contrato de concesión de 15 años con el NPS que vence el 31 de octubre de 2026.

GTLC también es propietario de Jackson Hole Golf & Tennis Club ("JHG & TC"), ubicado fuera del Parque Nacional Grand Teton cerca de Jackson, Wyoming. Las operaciones de GTLC dentro del Parque Nacional Grand Teton y JHG & TC tienen temporadas de operación que generalmente van desde junio hasta finales de septiembre.

COMPETENCIA

La **competencia** en la industria hotelera se basa generalmente en la calidad y la coherencia de las habitaciones, los restaurantes, las instalaciones y los servicios para reuniones, el atractivo de las ubicaciones, la disponibilidad de un sistema de distribución global y el precio. Sus propiedades compiten dentro de sus mercados geográficos con hoteles y resorts que incluyen hoteles independientes de propiedad local, así como instalaciones en propiedad o administradas por cadenas nacionales e internacionales, incluidas marcas como Four Seasons, Hilton, Hyatt, Marriott, Ritz-Carlton, Starwood's Luxury Collection y Westin. También compiten por negocios de convenciones y conferencias en todo el mercado nacional.

Principalmente compiten con empresas como Aramark Parks & Resorts, Delaware North Companies Parks & Resorts, Forever Resorts y Xanterra Parks & Resorts para retener y obtener acuerdos de concesionario de NPS. Cuatro concesionarios de servicio completo brindan alojamiento dentro del Parque Nacional Grand Teton, incluido GTLC. En una temporada normal de funcionamiento, GTLC ofrece tres opciones de alojamiento dentro del Parque Nacional Grand Teton: Jackson Lake Lodge, un resort de servicio completo de 385 habitaciones con 17,000 pies cuadrados de instalaciones para conferencias; Jenny Lake Lodge, un pequeño refugio rústico y elegante con 37 cabañas; y Colter Bay Village, una instalación con 166 cabañas de troncos, 66 cabañas de campaña, 337 campamentos y un parque de vehículos recreativos con 112 espacios.

GTLC ofrece opciones gastronómicas tan amplias como sus opciones de alojamiento, con cafeterías, restaurantes informales y establecimientos de alta cocina. Los complejos turísticos de GTLC ofrecen una amplia gama de actividades para que los huéspedes disfruten, incluidos cruceros en el lago Jackson, alquiler de botes, paseos a caballo, pesca guiada, viajes en flotador, golf y visitas guiadas al Parque Nacional Grand Teton. Así, los alojamientos de GTLC dentro del Parque Nacional Grand Teton operan casi a plena capacidad durante su temporada de funcionamiento.

SEGMENTO INMOBILIARIO

Tienen una gran cantidad de propiedades inmobiliarias en sus centros turísticos de montaña, principalmente en los condados de Summit y Eagle en Colorado. Sus operaciones de bienes raíces, a través de Vail Resorts Development Company ("VRDC"), una subsidiaria de propiedad absoluta, incluyen planificación, supervisión, mejoramiento de infraestructura, desarrollo, mercadeo y venta de sus propiedades inmobiliarias.

Además del flujo de efectivo generado por las ventas de desarrollos inmobiliarios, estas actividades de desarrollo benefician a los segmentos de Montaña y Alojamiento al crear alojamiento adicional en el resort y otras instalaciones y (principalmente restaurantes, spas, espacios comerciales, clubes de montaña privados, instalaciones de servicios para esquiadores y estructuras de estacionamiento) que los ofrece la oportunidad de crear nuevas fuentes de ingresos recurrentes, mejorar la experiencia del huésped y expandirse.

Las principales actividades del segmento de Bienes Raíces incluyen la venta de terrenos a desarrolladores externos y la planificación de futuros proyectos de desarrollo inmobiliario, incluida la zonificación y la adquisición de los permisos correspondientes. Buscan oportunidades con desarrolladores externos en lugar de emprender sus propios proyectos de desarrollo vertical importantes.





DATOS FINANCIEROS

Segmento de Montaña

	Year Ended July 31,			Percentage Increase/(Decrease)	
	2020	2019	2018	2020/2019	2019/2018
Mountain net revenue:					
Lift	\$ 913,091	\$ 1,033,234	\$ 880,293	(11.6)%	17.4 %
Ski school	189,131	215,060	189,910	(12.1)%	13.2 %
Dining	160,763	181,837	161,402	(11.6)%	12.7 %
Retail/rental	270,299	320,267	296,466	(15.6)%	8.0 %
Other	177,159	205,803	194,851	(13.9)%	5.6 %
Total Mountain net revenue	1,710,443	1,956,201	1,722,922	(12.6)%	13.5 %
Mountain operating expense:					
Labor and labor-related benefits	473,365	507,811	443,891	(6.8)%	14.4 %
Retail cost of sales	96,497	121,442	111,198	(20.5)%	9.2 %
Resort related fees	75,044	96,240	87,111	(22.0)%	10.5 %
General and administrative	239,412	233,159	214,090	2.7 %	8.9 %
Other	327,735	320,915	276,550	2.1 %	16.0 %
Total Mountain operating expense	1,212,053	1,279,567	1,132,840	(5.3)%	13.0 %
Mountain equity investment income, net	1,690	1,960	1,523	(13.8)%	28.7 %
Mountain Reported EBITDA	\$ 500,080	\$ 678,594	\$ 591,605	(26.3)%	14.7 %
Total skier visits	13,483	14,998	12,345	(10.1)%	21.5 %
ETP	\$ 67.72	\$ 68.89	\$ 71.31	(1.7)%	(3.4)%

Mountain Reported EBITDA includes \$17.4 million, \$16.5 million and \$15.7 million of stock-based compensation expense for Fiscal 2020, Fiscal 2019 and Fiscal 2018, respectively.

El **EBITDA** disminuyó un 26.3%, principalmente debido al impacto del retraso en el reconocimiento de \$ 120.9 millones de ingresos por productos de pases durante el año fiscal 2020 como resultado de la Oferta de crédito para los titulares de productos de pases de América del Norte 2019/2020, de los cierres de resorts y los impactos generales de la pandemia de COVID-19, que resultó en una reducción significativa de las visitas y las operaciones en los Resorts y tiendas minoristas para la temporada 19/20, la temporada de esquí de Australia de 2020 y las operaciones de verano de Norteamérica. Estas disminuciones fueron parcialmente compensadas por las operaciones incrementales de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham.

Los resultados del segmento de montaña incluyen \$ 13.6 millones y \$ 16.4 millones de gastos relacionados con la adquisición e integración en 2020 y 2019, respectivamente, que se registran dentro de otros gastos operativos de Mountain.

Los ingresos por elevadores disminuyeron un 11,6%, principalmente debido a una disminución del 3,4% en los ingresos por productos de pase y una disminución del 18,8% en los ingresos por productos sin pase. Los ingresos por productos de pases disminuyeron principalmente como resultado del aplazamiento de aproximadamente \$ 120,9 millones de ingresos por productos de pases asociados con la Oferta de crédito a los titulares de productos de pases en 19/20, que habrían sido reconocidos durante 2020. El segundo y tercer trimestre del año fiscal 2021, fue parcialmente compensado por una combinación de un aumento en los precios y las unidades vendidas y un aumento en las ventas de pases a los huéspedes internacionales, así como la introducción del Pase de día épico.

Los ingresos internacionales disminuyeron principalmente debido a la reducción significativa de las visitas de esquiadores como resultado de los cierres de resorts, parcialmente compensado por un aumento en el ETP sin pases (excluyendo Peak Resorts, Falls Creek y Hotham) del 6.2% y los ingresos incrementales de Peak Resorts. Falls Creek y Hotham de aproximadamente \$ 61,4 millones. El ETP total no aprobado, incluido el impacto de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham, disminuyó un 7,3%.

Los ingresos de las escuelas de esquí, restaurantes y por venta minorista / alquiler en 2020 disminuyeron en comparación con 2019 debido a los cierres de centros turísticos. Estas disminuciones fueron parcialmente compensadas por los ingresos incrementales de las adquisiciones de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham de \$ 18.0 millones de ingresos por escuelas de esquí, \$ 23.8 millones por restaurantes y \$ 26.8 millones por venta minorista / alquiler.



DATOS FINANCIEROS

Otros ingresos consisten principalmente en ingresos por visitas de verano y actividades de montaña, por vivienda para empleados, servicios a huéspedes, arrendamiento comercial, marketing y publicidad en Internet, clubes privados (que incluyen tanto las cuotas del club como la amortización de las tasas de iniciación), ingresos por servicios municipales y otros ingresos por actividades recreativas. También se componen de los ingresos por alojamiento y transporte en la zona de esquí australiana. Para 2020, disminuyeron como resultado de los cierres de resorts, parcialmente compensados por ingresos incrementales de Peak Resorts de aproximadamente 12,6 millones.

Los **cierres de resorts** y las acciones asociadas tomadas por la Compañía para reducir costes resultaron en una disminución en los gastos operativos de \$ 67.5 millones, o 5.3%, que incluye gastos operativos incrementales de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham de aproximadamente \$ 121,4 millones, así como \$ 13,6 millones y \$ 16,4 millones de gastos relacionados con la adquisición e integración para 2020 y 2019.

Los beneficios laborales y relacionados con la mano de obra disminuyeron un 6.8%, principalmente como resultado de las acciones de costes asociadas con los cierres de complejos turísticos, incluida la disminución de personal, licencias de empleados, reducciones de salario y reducción de las acumulaciones de compensación variable, así como créditos fiscales de aproximadamente 12 millones de dólares asociados con la reciente legislación del COVID-19 relacionada aprobada en los EE. UU., Canadá y Australia, parcialmente compensada por gastos incrementales de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham de aproximadamente 50,7 millones.

El coste de ventas minoristas disminuyó un 20,5%. Las tarifas relacionadas con el resort disminuyeron un 22% principalmente debido a disminuciones en los ingresos en los que se basan esas tarifas, parcialmente compensadas por los gastos incrementales de Peak Resorts de aproximadamente 4,3 millones.

Los gastos generales y administrativos aumentaron 2,7% principalmente debido a los gastos incrementales de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham de aproximadamente 18.9 millones, parcialmente compensados por una disminución en los costes generales corporativos asignados, una disminución en las acumulaciones de compensación variable principalmente como resultado de los cierres de resorts y créditos fiscales de 3,3 millones asociados con la reciente legislación relacionada con COVID-19 aprobada en los EE. UU., Canadá y Australia.

Otros gastos aumentaron 2,1% principalmente debido a los gastos operativos incrementales de Peak Resorts, Falls Creek y Hotham de aproximadamente 42,2 millones, parcialmente compensados por disminuciones en los gastos operativos variables asociados con los cierres de complejos turísticos, así como una disminución en los gastos relacionados con la adquisición e integración.

SEGMENTO DE ALOJAMIENTO

	Year Ended July 31,			Percentage Increase/(Decrease)	
	2020	2019	2018	2020/2019	2019/2018
Lodging net revenue:					
Owned hotel rooms	\$ 44,992	\$ 64,826	\$ 65,252	(30.6)%	(0.7)%
Managed condominium rooms	76,480	86,236	70,198	(11.3)%	22.8 %
Dining	38,252	53,730	48,554	(28.8)%	10.7 %
Transportation	15,796	21,275	21,111	(25.8)%	0.8 %
Golf	17,412	19,648	18,110	(11.4)%	8.5 %
Other	44,933	54,617	47,577	(17.7)%	14.8 %
	237,865	300,332	270,802	(20.8)%	10.9 %
Payroll cost reimbursements	10,549	14,330	13,841	(26.4)%	3.5 %
Total Lodging net revenue	248,414	314,662	284,643	(21.1)%	10.5 %
Lodging operating expense:					
Labor and labor-related benefits	114,279	135,940	121,733	(15.9)%	11.7 %
General and administrative	39,283	41,256	37,716	(4.8)%	9.4 %
Other	81,034	95,036	86,347	(14.7)%	10.1 %
	234,596	272,232	245,796	(13.8)%	10.8 %
Reimbursed payroll costs	10,549	14,330	13,841	(26.4)%	3.5 %
Total Lodging operating expense	245,145	286,562	259,637	(14.5)%	10.4 %
Lodging Reported EBITDA	\$ 3,269	\$ 28,100	\$ 25,006	(88.4)%	12.4 %

El **EBITDA** reportado para 2020 disminuyó un 88,4%, principalmente debido a los impactos de la pandemia y los cierres de resorts asociados. Principalmente como resultado de los cierres de resorts, los ingresos de las habitaciones de hotel propias, las habitaciones de los alojamientos administrados, las comidas, el transporte, el golf y otros ingresos disminuyeron. Las disminuciones resultantes de los cierres de complejos turísticos se compensaron parcialmente con 13,7 millones de ingresos incrementales de Peak Resorts y Triple Peaks.

Los **gastos operativos** (excluidos los costes de nómina reembolsados) disminuyeron un 13,8%. Los beneficios laborales y relacionados con el trabajo disminuyeron un 15,9% principalmente debido a las acciones de costes asociadas con los cierres de complejos turísticos, incluida la disminución de personal, licencias de empleados, reducciones de salario y reducción de las acumulaciones de compensación variable, así como créditos fiscales de aproximadamente 2,2 millones asociados con el reciente COVID-19 y relacionados con la legislación aprobada en los EE. UU., Canadá y Australia, parcialmente compensada por 6,4 millones de gastos incrementales de Peak Resorts y Triple Peaks.

Los **gastos generales y administrativos** disminuyeron 4,8% debido a menores costes generales corporativos asignados principalmente con una reducción en las acumulaciones de compensación variable, así como créditos fiscales de aproximadamente 0.5 millones igualmente asociados con la legislación relacionada con el COVID-19 aprobada en los EE. UU., Canadá y Australia. Otros gastos disminuyeron 14,7% principalmente relacionados con menores gastos variables asociados con el impacto de los cierres de resorts, parcialmente compensados por 4,7 millones de gastos incrementales de Peak Resorts y Triple Peaks.

Los **ingresos por reembolso** de costes de nómina y los costes de nómina reembolsados correspondientes se relacionan con los costes de nómina en propiedades hoteleras administradas donde ellos son el empleador y todos los costes de nómina son reembolsados por los propietarios de las propiedades bajo acuerdos contractuales. Dado que los reembolsos se realizan sobre la base de los costes incurridos sin margen adicional, los ingresos y los gastos correspondientes no tienen ningún efecto en el EBITDA informado de Alojamiento.



RESUMEN VAIL RESORTS

SEGMENTO INMOBILIARIO

	Year Ended July 31,			Percentage Increase/(Decrease)	
	2020	2019	2018	2020/2019	2019/2018
Total Real Estate net revenue	\$ 4,847	\$ 712	\$ 3,988	580.8 %	(82.1)%
Real Estate operating expense:					
Cost of sales (including sales commissions)	3,932	13	3,927	30,146.2 %	(99.7)%
Other, net	5,250	5,596	(381)	(6.2)%	1,568.8 %
Total Real Estate operating expense	9,182	5,609	3,546	63.7 %	58.2 %
Gain on sale of real property	207	580	515	(64.3)%	12.6 %
Real Estate Reported EBITDA	\$ (4,128)	\$ (4,317)	\$ 957	4.4 %	(551.1)%

Durante **2020**, cerraron la venta de una parcela de terreno para desarrollo por 4,1 millones que se registró dentro de los ingresos netos de bienes raíces, con un coste de venta correspondiente (incluida la comisión de ventas) de 3,9 millones. Los gastos operativos netos de 5,3 millones se componían principalmente de costes generales y administrativos, como la mano de obra y los beneficios relacionados con la mano de obra, los servicios profesionales y los costes generales corporativos asignados.

En **2019**, cerraron dos ventas de terrenos durante el tercer trimestre del año con desarrolladores externos en Keystone (sitio de One River Run) y Breckenridge (sitio de East Peak 8) por ganancias de aproximadamente 16 millones, incluidos 4,8 millones asociados con la venta de densidad para la propiedad de Breckenridge. Las ventas de parcelas de tierra se contabilizaron como acuerdos de financiamiento como resultado de la participación continua de la Compañía con los activos subyacentes que se vendieron, incluida, entre otras, la obligación de recomprar el espacio comercial terminado de los proyectos de desarrollo una vez finalizados.

Como **resultado**, la ganancia estimada de 3,6 millones asociada con East Peak 8 y la pérdida estimada de 3,2 millones asociada con One River Run se diferirá hasta que la Compañía ya no mantenga una participación continua. Además, la obligación futura de la Compañía de recomprar el espacio comercial terminado en los dos proyectos terminados, así como otros gastos de capital relacionados, dará como resultado un total estimado de gastos de capital de hasta aproximadamente 9,5 millones en los años futuros.

Los **gastos operativos** netos de \$5,6 millones se componían principalmente de costes generales y administrativos, como la mano de obra y los beneficios relacionados con la mano de obra, los servicios profesionales y los costes generales corporativos asignados. El EBITDA reportado de bienes raíces también incluyó una ganancia en la venta de bienes raíces de 0,6 millones por la venta de parcelas de tierra.

N° DE VENTAS GEOGRÁFICAMENTE

Net revenue	Year Ended July 31,		
	2020	2019	2018
U.S.	\$ 1,655,961	\$ 1,865,062	\$ 1,610,323
International ⁽¹⁾	307,743	406,513	401,230
Total net revenue	\$ 1,963,704	\$ 2,271,575	\$ 2,011,553

Property, plant and equipment, net	July 31,	
	2020	2019
U.S.	\$ 1,759,692	\$ 1,381,378
International ⁽¹⁾	432,987	461,122
Total property, plant and equipment, net	\$ 2,192,679	\$ 1,842,500

*El único país internacional (excepto los EE. UU.) que representa más del 10% de los ingresos y las propiedades, plantas y equipo de la Compañía, es Canadá. Canadá representó 223,3 millones, 308,1 millones y 321 millones de ingresos para los años 2020, 2019 y 2018, respectivamente, y 291,7 millones y 319,4 millones de propiedades, planta y equipo, en 2020. y 2019, respectivamente.

ACCIONISTAS

En la siguiente tabla se establece la titularidad real de las acciones ordinarias al cierre de operaciones el 7 de octubre de 2020 para todos los directores nominados, funcionarios ejecutivos designados y todos los directores y funcionarios ejecutivos designados como grupo a esa fecha. Su mayor inversor es PEAK6 Investments LLC.

Name of Beneficial Owner	Common Stock Beneficially Owned	
	Shares	Percent of Class ⁽¹⁾
Susan L. Decker	4,931	*
Nadia Rawlinson	—	*
John T. Redmond	18,950	*
Michele Romanow	3,708	*
Hilary A. Schneider	19,772	*
D. Bruce Sewell	17,251	*
John F. Sorte	44,990	*
Peter A. Vaughn	8,025	*
Robert A. Katz	593,935 ⁽²⁾	1.5%
Michael Z. Barkin	29,347 ⁽³⁾	*
Patricia A. Campbell	39,728 ⁽⁴⁾	*
Kirsten A. Lynch	41,047 ⁽⁵⁾	*
David T. Shapiro	7,374 ⁽⁶⁾	*
Directors and named executive officers as a group (13 persons)	829,058 ⁽⁷⁾	2.1%

A continuación se establece cierta información con respecto a las únicas personas que la Compañía sabe que son los beneficiarios finales de más del cinco por ciento de los valores con derecho a voto de la Compañía al cierre de operaciones el 7 de octubre de 2020.

Name of Beneficial Owner	Common Stock Beneficially Owned	
	Shares	Percent of Class ⁽¹⁾
Ronald Baron/Baron Capital Management, Inc. ⁽²⁾	4,552,194	11.3%
T. Rowe Price Associates, Inc. ⁽³⁾	3,870,140	9.6%
The Vanguard Group, Inc. ⁽⁴⁾	3,812,344	9.5%
BlackRock Inc. ⁽⁵⁾	2,580,740	6.4%

RESUMEN VAIL RESORTS



EQUIPO DIRECTIVO

Actualmente, los cargos de Presidente del Directorio y Director General de la Compañía los ocupa la misma persona, Robert A. Katz. Cuando el presidente de la junta es un director no independiente, los otros directores eligen a un director independiente para desempeñar un cargo de liderazgo. El Sr. Katz se desempeña como Presidente de la Junta y el Sr. Sewell se desempeña como Director Independiente Principal.

Comité de Auditoría

- John F. Sorte, Chair
- John T. Redmond
- D. Bruce Sewell
- Peter A. Vaughn

Comité de Compensación

- Susan L. Decker, Chair
- Nadia Rawlinson
- Michele Romanow
- Hilary A. Schneider
- John F. Sorte

El Comité ejecutivo lo forman Katz, Sewell y Sorte.
El Comité de nominaciones y gobernanza lo forman Sewell, Chair,Decker y Sorte.

PÁGINA WEB

Visitas mensuales
419,020

Crecimiento de visitas mensuales
5,18%

Complejos turísticos con spa en Vail está clasificado 95,102 entre los sitios web a nivel mundial en función de su 419,020 visitantes mensuales de la web.

Tráfico del sitio por país:

País	Proporción de visitas mensuales	Crecimiento de visitas mensuales	Clasificación del sitio en el país	Crecimiento de rango mensual
Estados Unidos	90%	5,93%	24,958	-3,95%
Canadá	6%	2,34%	33.587	-1,37%
Puerto Rico	2%	-18,53%	1.928	9,79%
Reino Unido	1%	7,91%	132,523	-4,09%
Italia	0%	-6,58%	194,761	9,56%

Clasificación de tráfico global

95,102

Crecimiento de rango mensual

-3,32%

Duración de la visita

345

Crecimiento de la duración de la visita

1,17%

Vistas de página / visita

4.27

Vistas de página / Crecimiento de visitas

16,68%

Tasa de rebote

44,63%

Crecimiento de la tasa de rebote

0,56%

Board Member and Advisor Profiles

Number of Board Members / Advisors
2

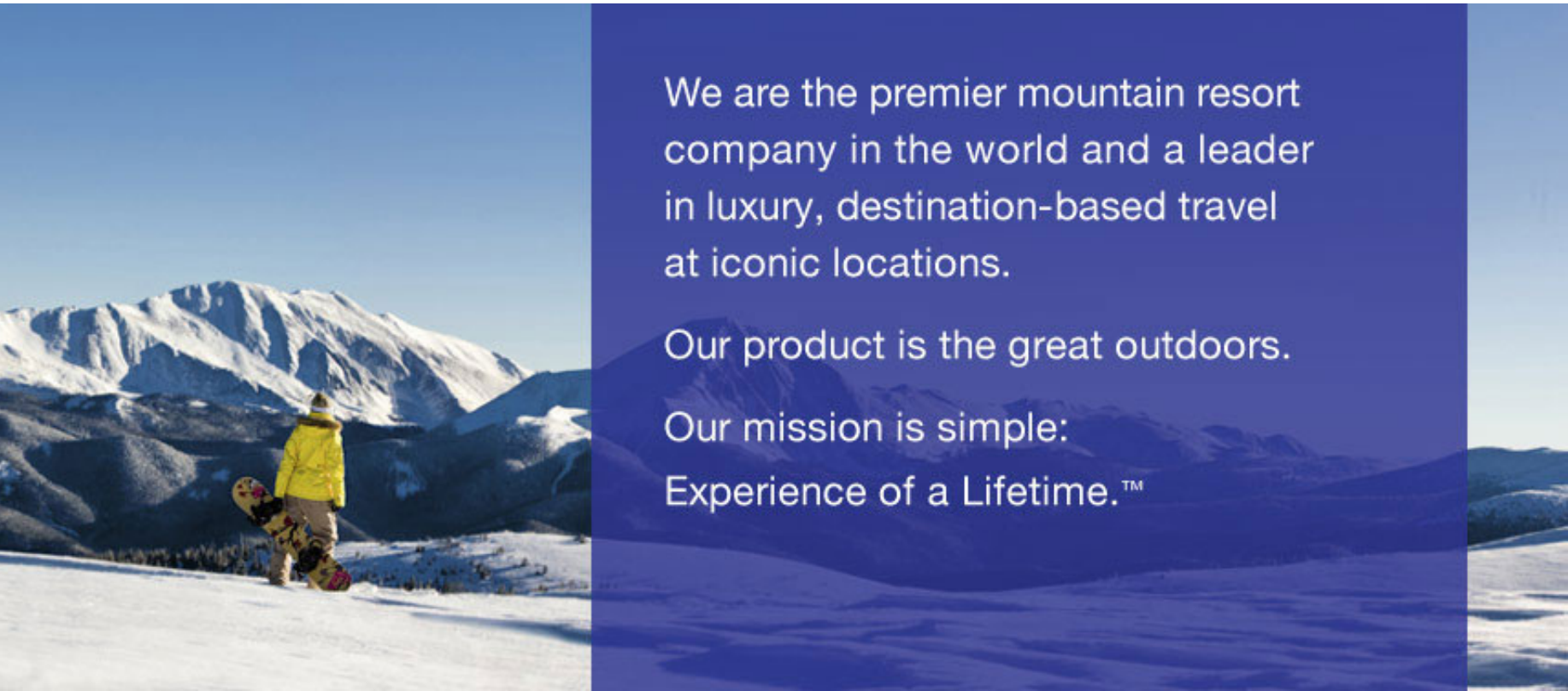
Vail Resorts has 2 board members and advisors, including Nadia Rawlinson.



Nadia Rawlinson
Board Member
Dec 2019



Hilary Schneider
Board Member



We are the premier mountain resort company in the world and a leader in luxury, destination-based travel at iconic locations.

Our product is the great outdoors.

Our mission is simple:

Experience of a Lifetime.™

DATOS Y RATIOS

Capitalizacion	8,72B	Ev/EBITDA	12,0
Enterprise Value	10,79B	Ventas	2,525B
PER	25,3	Precio	216,30

• Valores en USD

SOBRE LA COMPAÑÍA

Vail Resorts, Inc. a través de sus filiales, explota estaciones de montaña y zonas de esquí regionales en Estados Unidos. Opera a través de tres segmentos: Montaña, Alojamiento e Inmobiliario.

El segmento de Montaña opera 41 estaciones de montaña de destino y áreas de esquí regionales. Este segmento también participa en las actividades auxiliares, incluyendo la escuela de esquí, los restaurantes y las operaciones de venta al por menor/alquiler, así como las actividades de intermediación inmobiliaria.

El segmento de alojamiento posee y/o gestiona varios hoteles y condominios de lujo, y otras propiedades de alojamiento bajo la marca RockResorts; varios condominios situados en las proximidades de los complejos turísticos de montaña de la empresa; complejos turísticos de destino; y campos de golf, así como ofrece servicios de transporte terrestre en los complejos.

Este segmento explota hoteles y condominios en propiedad y gestionados. El segmento inmobiliario posee, desarrolla y vende propiedades inmobiliarias.

BROOMFIELD (COLORADO-EEUU)

TICKER: NYSE:MTN

WWW.VAILRESORTS.COM

<OUTDOOR ECONOMICS>

INFO@ARTIGAPARTNERS.COM
WWW.ARTIGAPARTNERS.COM