

Un suceso sin precedentes, Vail Resorts reduce los precios de todos sus pases 20 por ciento haciendo honor a su objetivo "Épico para todos"

- La compañía duplica sus esfuerzos en la estrategia de compromiso anticipado de sus clientes, ofreciendo un audaz restablecimiento de precios.
- Lanza una nueva versión del Epic Day Pass con una oferta de destinos más limitada a tan solo \$67 dólares el pase de 1 día.
- El programa Epic Mountain Rewards continúa ofreciendo a los titulares de todos los pases un 20 por ciento de descuento en comidas, hospedaje, escuela de esquí, paseos en grupo y renta de equipo.

Broomfield, Colorado, 24 de marzo de 2021 - Vail Resorts, la compañía de destinos de esquí líder en el mundo, anunció hoy una audaz reestructura del precio de todo su portafolio de pases: Epic Pass (Pase Épico) y continuar, así, honrando su compromiso *Epic for Everyone* y agradecer la lealtad de sus los titulares de sus pases. Considerado ya, el mejor valor costo-beneficio para esquiar y practicar *snowboard*, **los precios de los pases de la Compañía se han reducido en un 20 por ciento en todos sus productos**, lo que facilita la compra de un pase para todos y, una vez más, establece un estándar de cómo los huéspedes tienen acceso a esquiar y practicar snowboard.

La reducción de precio se aplica a toda la cartera de la gama de pases norteamericanos de la Compañía, incluidos Epic Pass, Epic Local Pass y Epic Day Pass; Whistler Blackcomb Unlimited, Whistler Blackcomb Day Pass y EDGE Cards; Summit Value Pass, Tahoe Local y Value Pass, así como Northeast Value y Midweek Pass; Military Epic Pass y Adaptive Pass; y muchos más. **Los productos Epic Pass ya están disponibles para comprar en [EpicPass.com](https://www.epicpass.com) para la temporada de invierno 2021/22.**

"La industria del esquí, nuestra Compañía y los esquiadores y snowboarders de todo el mundo acaban de atravesar la temporada más desafiante que jamás hayamos visto. Debido al aumento y la continua lealtad de nuestros pasehabientes, pudimos asegurarnos de que esta temporada fuera un éxito, con operación completa en nuestros 34 resorts de América del Norte, incluso en medio de una pandemia", dijo Rob Katz, Presidente y Director Ejecutivo de Vail Resorts. "Cuando lanzamos el Epic Pass hace 13 años, comenzamos un viaje para ofrecer un valor increíble que no existía antes, una flexibilidad y acceso a muchos destinos de primer nivel para los titulares de nuestros pases, a cambio de un compromiso de su parte para adquirirlo antes de que inicie la temporada. Desde entonces, hemos agregado 32 resorts a nuestro portafolio para brindar más opciones a nuestros titulares de pases, y observamos cómo distribuyen su esquí de manera más natural a lo largo de una temporada. También hemos invertido más de 1.5 billones de dólares en la experiencia del huésped con innovaciones tecnológicas líderes en la industria y numerosas mejoras de capital en la montaña. Hoy, a medida que redoblamos la estrategia de nuestros pases, reduciendo drásticamente los precios de los mismos, estamos entusiasmados de facilitar el que todos puedan convertirse en titulares de pases y seguimos totalmente comprometidos con garantizar mejoras continuas en la experiencia de los huéspedes".

El Epic Local Pass ahora está disponible por \$583 dólares (por debajo de los \$729 dólares de la temporada pasada) y **el Epic Pass completo tiene un precio de \$783 dólares** (por debajo de los \$979 dólares de la temporada pasada). Esta reestructura lleva estos productos a los precios que tuvieron durante la temporada 2015/16, cuando el Epic Pass ofrecía acceso a solo 11 complejos turísticos de EE. UU. En comparación con los más de 70 complejos turísticos que ofrece en la actualidad en todo el mundo, incluidos Vail, Breckenridge, Park City y Whistler Blackcomb. Con la reducción de precio, el **Epic Day Pass**, que ofrece el mismo valor de pase de temporada a los huéspedes que desean esquiar solo: 1 a 7 días, **les brinda la oportunidad de visitar complejos turísticos de clase mundial como Vail por solo \$87 dólares, con un pase de 1 día** (en comparación con un *lift ticket* de \$219 dólares) y tan bajo como **\$74 dólares por día con un pase de 7 días**

Novedades para la temporada 2021/22, el **Epic Day Pass ofrecerá dos niveles de acceso al resort**. Con esta nueva opción, los huéspedes pueden obtener aún más valor en un pase de un día y acceder a 29 resorts, incluidos Keystone, Crested Butte, Heavenly, Northstar, Stowe y Hunter Mountain, **por un precio que comienza en sólo \$67 dólares por un pase de 1 día**. Ahora los huéspedes pueden elegir la cantidad de días que desean esquiar o practicar snowboard, tener o no acceso para

las vacaciones, y el nivel de acceso al resort que desean para la próxima temporada a un precio increíble. Encuentre la lista completa de resorts accesibles con esta oferta más limitada y aquellos excluidos, [aquí](#). Esta nueva opción de personalización de Epic Day Pass estará disponible para comprar el 29 de abril de 2021.

“Los nuevos precios anunciados hoy no solo brindan valor a los esquiadores y snowboarders existentes, sino que también creemos que contribuirán al crecimiento y la vitalidad de nuestro deporte a medida que traemos nuevas personas y un mayor compromiso en la industria, lo cual creemos que es imperativo”. dijo Katz. “También creemos que estos precios más bajos beneficiarán nuestros resultados financieros basados ??en los nuevos aprendizajes de los últimos años. En primer lugar, desde que lanzamos el Epic Day Pass hace dos años, hemos visto una gran cantidad de huéspedes comprar un pase que no conocíamos como clientes, especialmente los huéspedes que normalmente esquiaban menos días en una temporada. En segundo lugar, las personas que pasaron de comprar *lift tickets* a pases y terminaron esquiando con más frecuencia, tomando más clases de esquí y rentando equipo, e incrementó su probabilidad de visitar nuestros centros turísticos el año siguiente. Finalmente, según lo observado en los créditos que dimos a quienes compraron pases el año pasado, tenemos una mejor perspectiva sobre cómo impulsar de manera rentable la renovación del programa, particularmente para los nuevos titulares de pases, donde vemos aumentos dramáticos en la lealtad si podemos mantenerlos en el programa durante sus primeros años ”.

“Al igual que en 2008, cuando lanzamos el Epic Pass, puede ir en contra de la intuición pensar que ofrecer valor a nuestros huéspedes mediante la reducción de precios también generará valor para nuestra Compañía”, continuó Katz. “Sin embargo, creemos que la reducción de precios generará ingresos incrementales, dado nuestro amplio portafolio de pases, mismos que pueden adaptarse a las necesidades de cualquier huésped, nuestros esfuerzos de marketing personalizados, que se basan en datos, y el hecho de que la gran mayoría de las visitas de nuestros pases suceden en nuestra red de resorts propios y operados por nosotros. Esperamos que las reducciones de precios de hoy generen ingresos por pases incrementales de las ventas de nuevas unidades en el año fiscal 2022 que compensarán aproximadamente cualquier ingreso por pases perdido por el nuevo descuento, y creemos que en años futuros el impacto compuesto de retener huéspedes en nuestro programa impulsará el material aumentos en los ingresos por pases. Siempre hemos tenido claro que el compromiso por adelantado es una de las estrategias centrales de nuestra empresa, y nuestro objetivo es que, en última instancia, más del 75 por ciento de los ingresos de lifts provengan de la compra de pases ”.

Los anuncios de hoy son parte del compromiso de *Epic for Everyone* (*Épico para Todos*) de Vail Resorts teniendo como objetivo ampliar la participación en el deporte. Lanzado en 2019, *Epic for Everyone* comenzó con la introducción del *Epic Day Pass* (*Pase Épico por Día*), diseñado para brindar a los esquiadores nuevos y ocasionales el mismo valor y flexibilidad que se ofrece con un pase de temporada tradicional. Más tarde ese año, la Compañía anunció la adquisición de 17 estaciones de esquí regionales ubicadas cerca de las principales áreas metropolitanas, un esfuerzo para brindar a los titulares de los pases la capacidad de esquiar o practicar snowboard cerca de casa y en estaciones de destino de clase mundial, todas con el mismo pase.

Además de reducir el costo de acceso a las montañas, los productos Epic Pass brindan a los titulares de pases ahorros significativos en el resto de su experiencia en la montaña. Presentado la temporada pasada, [Epic Mountain Rewards](#) ofrece a los titulares de los pases un 20 por ciento de descuento en la comida en la montaña, alojamiento, lecciones grupales de esquí y escuela de esquí, renta de equipo y más, en los 34 resorts de propiedad y operación de Vail Resorts en Norteamérica.

Todos los productos del pase 2021/22 vendrán con Cobertura Épica, sin costo adicional, que brinda reembolsos por eventos inesperados personales como: pérdida de trabajo, lesiones o enfermedades, así como por ciertos cierres de complejos turísticos, incluidos los cierres debido a COVID-19.

Encuentre más detalles sobre la cartera de Epic Pass 2021/22 [aquí](#).

Acerca de Vail Resorts, Inc. (NYSE: MTN)

Vail Resorts, Inc., a través de sus subsidiarias, es el principal operador mundial de complejos turísticos de montaña. Las

subsidiarias de Vail Resorts operan 37 destinos turísticos de montaña y áreas de esquí regionales, incluyendo Vail, Beaver Creek, Breckenridge, Keystone y Crested Butte en Colorado; Park City en Utah; Heavenly, Northstar y Kirkwood en el área de Lake Tahoe en California y Nevada; Whistler Blackcomb en Columbia Británica, Canadá; Perisher, Falls Creek y Hotham en Australia; Stowe, Mount Snow, Okemo en Vermont; Hunter Mountain en Nueva York; Mount Sunapee, Attitash, Wildcat y Crotched en New Hampshire; Stevens Pass en Washington; Liberty, Roundtop, Whitetail, Jack Frost y Big Boulder en Pensilvania; Alpine Valley, Boston Mills, Brandywine y Mad River en Ohio; Hidden Valley y Snow Creek en Missouri; Wilmot en Wisconsin; Afton Alps en Minnesota; Mt. Brighton en Michigan; y Paoli Peaks en Indiana. Vail Resorts posee y / o administra una colección de hoteles casualmente elegantes bajo la marca RockResorts, así como Grand Teton Lodge Company en Jackson Hole, Wyoming. Vail Resorts Development Company es la subsidiaria de planificación y desarrollo de bienes raíces de Vail Resorts, Inc. Vail Resorts es una empresa que cotiza en la bolsa de valores de Nueva York (NYSE: MTN). El sitio web de la compañía Vail Resorts es www.vailresorts.com y sus sitios web para consumidores son www.epicpass.com y www.snow.com.

Declaraciones prospectivas

Ciertas declaraciones discutidas en este comunicado de prensa que no sean declaraciones de información histórica, son declaraciones prospectivas dentro del significado de las leyes federales de valores, incluidas nuestras expectativas con respecto a nuestros productos de pases de temporada, incluidas las ventas e ingresos futuros, así como nuestras expectativas con respecto al impacto en los ingresos para el año fiscal 2022. Se advierte a los lectores que no depositen una confianza indebida en estas declaraciones prospectivas, que se refieren únicamente a la fecha del presente. Todas las declaraciones prospectivas están sujetas a ciertos riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de los proyectados. Dichos riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros, la duración final de COVID-19 y sus impactos a corto y largo plazo en el comportamiento del consumidor, la economía en general y nuestro negocio y los resultados de las operaciones, incluida la cantidad final de reembolsos que recibimos. Se requeriría reembolsar a nuestros titulares de productos de pase por circunstancias que califiquen bajo nuestro programa de Cobertura Epic recientemente lanzado; debilidad prolongada de las condiciones económicas generales, incluidos los efectos adversos en las industrias generales relacionadas con los viajes y el ocio; la voluntad o la capacidad de nuestros huéspedes para viajar debido al terrorismo, la incertidumbre de los conflictos militares o los brotes de enfermedades contagiosas (como el brote actual de COVID-19) y el costo y la disponibilidad de las opciones de viaje y las preferencias cambiantes de los consumidores; condiciones climáticas desfavorables o el impacto de desastres naturales; los riesgos relacionados con nuestra dependencia de la tecnología de la información, incluida nuestra incapacidad para mantener la integridad de los datos de nuestros clientes o empleados y nuestra capacidad para adaptarnos a los desarrollos tecnológicos o las tendencias de la industria; riesgos relacionados con los ciberataques; la estacionalidad de nuestro negocio combinada con eventos adversos que ocurren durante nuestros períodos pico de operación; competencia en nuestros negocios de montaña y hospedaje; estructura de alto costo fijo de nuestro negocio; nuestra capacidad para financiar los gastos de capital del resort; riesgos relacionados con una interrupción en nuestro suministro de agua que afectaría nuestras capacidades y operaciones de fabricación de nieve; nuestra dependencia de permisos o aprobaciones gubernamentales para nuestro uso de terrenos públicos o para realizar mejoras operativas y de capital; riesgos asociados con la obtención de aprobaciones gubernamentales o de terceros; riesgos relacionados con leyes, reglas y regulaciones de gobiernos federales, estatales, locales y extranjeros; riesgos relacionados con cambios en las leyes y regulaciones de seguridad y privacidad que podrían aumentar nuestros costos operativos y afectar negativamente nuestra capacidad para comercializar nuestros productos y servicios de manera efectiva; riesgos relacionados con nuestra fuerza laboral, incluido el aumento de los costos laborales; pérdida de personal clave y nuestra capacidad para contratar y retener una fuerza laboral estacional suficiente; consecuencias adversas de reclamos legales actuales o futuros; un deterioro en la calidad o reputación de nuestras marcas, incluida nuestra capacidad para proteger nuestra propiedad intelectual y el riesgo de accidentes en nuestros centros turísticos de montaña; nuestra capacidad para integrar con éxito las empresas adquiridas, o que las empresas adquiridas pueden no funcionar de acuerdo con las expectativas, incluidas Falls Creek, Hotham, Peak Resorts o adquisiciones futuras; nuestra capacidad para satisfacer los requisitos de la Sección 404 de la Ley Sarbanes-Oxley de 2002, con respecto a los negocios adquiridos; riesgos asociados con operaciones internacionales; fluctuaciones en las tasas de cambio de moneda extranjera donde la Compañía tiene exposición a moneda extranjera, principalmente dólares canadienses y australianos; cambios en los juicios y estimaciones contables, principios, políticas o directrices contables o determinaciones adversas por parte de las autoridades fiscales, así como riesgos asociados con la incertidumbre del impacto

de la legislación de reforma fiscal en los Estados Unidos; los riesgos relacionados con nuestro endeudamiento y nuestra capacidad para satisfacer nuestros requisitos de servicio de la deuda en virtud de nuestra deuda pendiente, incluidas nuestras notas senior no garantizadas, que podrían reducir nuestra capacidad de utilizar nuestro flujo de efectivo para financiar nuestras operaciones, gastos de capital, oportunidades comerciales futuras y otros fines; un cambio materialmente adverso en nuestra situación financiera; y otros riesgos detallados en las presentaciones de la Compañía ante la Comisión de Bolsa y Valores, incluida la sección "Factores de riesgo" del Informe anual de la Compañía en el Formulario 10-K para el año fiscal que finalizó el 31 de julio de 2020, que se presentó el 24 de septiembre de 2020 y el Informe Trimestral de la Compañía en el Formulario 10-Q para el trimestre que terminó el 31 de enero de 2021, que se presentó el 11 de marzo de 2021.

Todas las declaraciones prospectivas atribuibles a nosotros o a cualquier persona que actúe en nuestro nombre están expresamente calificadas en su totalidad por estas declaraciones de advertencia. Todas las declaraciones a futuro en este comunicado de prensa se realizan a partir de la fecha del presente y no asumimos ninguna obligación de actualizar ningún pronóstico o declaración a futuro, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro modo, excepto cuando sea necesario por ley.

####

About Vail Resorts, Inc. (NYSE: MTN)

Vail Resorts, Inc., through its subsidiaries, is the leading global mountain resort operator. Vail Resorts' subsidiaries operate 37 destination mountain resorts and regional ski areas, including Vail, Beaver Creek, Breckenridge, Keystone and Crested Butte in Colorado; Park City in Utah; Heavenly, Northstar and Kirkwood in the Lake Tahoe area of California and Nevada; Whistler Blackcomb in British Columbia, Canada; Perisher, Falls Creek and Hotham in Australia; Stowe, Mount Snow, Okemo in Vermont; Hunter Mountain in New York; Mount Sunapee, Attitash, Wildcat and Crotched in New Hampshire; Stevens Pass in Washington; Liberty, Roundtop, Whitetail, Jack Frost and Big Boulder in Pennsylvania; Alpine Valley, Boston Mills, Brandywine and Mad River in Ohio; Hidden Valley and Snow Creek in Missouri; Wilmot in Wisconsin; Afton Alps in Minnesota; Mt. Brighton in Michigan; and Paoli Peaks in Indiana. Vail Resorts owns and/or manages a collection of casually elegant hotels under the RockResorts brand, as well as the Grand Teton Lodge Company in Jackson Hole, Wyo. Vail Resorts Development Company is the real estate planning and development subsidiary of Vail Resorts, Inc. Vail Resorts is a publicly held company traded on the New York Stock Exchange (NYSE: MTN). The Vail Resorts company website is www.vailresorts.com and consumer website is www.snow.com.

<https://stage.mediaroom.com/vailresorts/2021-03-24-Un-suceso-sin-precedentes.-Vail-Resorts-reduce-los-precios-de-todos-sus-pases-20-por-ciento-haciendo-honor-a-su-objetivo-Epico-para-todos>