

## Atento publica resultados del segundo trimestre y primer semestre del año fiscal 2022

*Trimestre exigente, pero la gerencia cree que se ha alcanzado un punto de inflexión positivo con una fuerte tendencia del segundo semestre en marcha*

*Ventas récord en junio de \$34 millones y valor anual total de ventas en el segundo trimestre aumentando un 16,4 % a \$54,7 millones, creciendo a un 60 % en moneda fuerte*

*Programa acelerado de eficiencia de costos para 2022, con el objetivo de \$15 millones en reducciones de costos para fin de año, o \$ 25 millones sobre una base anualizada*

*La posición de caja aumentó un 6,1 % a \$103 millones saludables, con un fuerte cambio de flujo de caja libre a \$5 millones positivos, frente a \$26 millones negativos en el 2T21 y \$65 millones negativos en el 1T22*

*El capital de trabajo mejoró a \$9 millones positivos en el 2T22, versus \$25 millones negativos en el 2T21*

*Debido a condiciones macroeconómicas inciertas, guía anual revisada para un crecimiento de ingresos plano, margen EBITDA de 11.5% a 12.5% y índice de apalancamiento de 3.0x a 3.5x*

*Fuerte tasa de salida de fin de año pronosticada, basada en el impulso de las ventas y la mejora de la estructura de costos*

**NUEVA YORK, 3 agosto 2022** – Atento S.A. (NYSE: ATTO) (“Atento” o la “Compañía”), uno de los cinco mayores proveedores de servicios de Customer Relationship Management y Business Process Outsourcing (CRM/BPO) a nivel mundial y líder del sector en Latinoamérica, ha anunciado hoy sus resultados operativos y financieros del segundo trimestre de la período que finaliza el 30 de junio de 2022. Todas las comparaciones en este anuncio son año tras año (YoY) y en moneda constante (CCY), a menos que se indique lo contrario.

### Recuperación de volumen más lenta de lo esperado

- El Valor Anual Total de Ventas (TAV) aumentó 16.4% a \$54.7 millones, creciendo 88.7% en monedas fuertes que representaron 60.2% del TAV
- Excluyendo el efecto de un gran contrato único de servicios de Covid-19 firmado con el estado de Maryland en el primer trimestre de 2021, el TAV habría aumentado un 27,7 % en el primer semestre de 2022
- Los ingresos disminuyeron 4.0% a \$363.8 millones, con ventas de Multisector y Telefónica (TEF) disminuyendo 3.3% y 5.5%, respectivamente, debido a menores volúmenes de clientes, principalmente en Brasil y EE. UU., parcialmente compensado por el traspaso de la inflación
- Los ingresos en moneda fuerte se expandieron al 26% de los ingresos totales
- Las ventas de TEF en Brasil disminuyeron 14,7%, debido al programa de reducción de costos que implementó este cliente en el primer trimestre, que requiere volúmenes de CX reducidos

### EBITDA impactado por volúmenes reducidos, costos de indemnización únicos adicionales y mayor inflación

- El EBITDA disminuyó 44.2% a \$28.5 millones debido a las disminuciones antes mencionadas en las ventas de Multisector y TEF, junto con los altos costos de indemnización relacionados con nuevas iniciativas de eficiencia de costos, aumento de los programas para nuevos clientes y mayor inflación, así como resultados extraordinarios positivos en el segundo trimestre de 2021
- La disminución en el EBITDA y la contracción del margen de 543 pbs fueron parcialmente compensadas por un mejor traspaso de la inflación
- Pérdida neta de \$12,1 millones, o EPS negativo de \$0,83, principalmente debido a gastos financieros netos de \$12,9 millones, de los cuales \$8,7 millones fueron partidas no monetarias relacionadas con el cambio en el valor razonable de las coberturas
- Los costos financieros en efectivo fueron de \$ 29,6 millones, de los cuales \$ 20,9 millones correspondieron al pago de intereses de bonos y otros gastos por intereses, principalmente los relacionados con las coberturas y las líneas de crédito bancarias de la Compañía.
- Flujo de caja libre de \$4.5 millones
- A pesar de la disminución del EBITDA, la mejora en la gestión del capital de trabajo y la reducción del Capex dieron como resultado un flujo de caja operativo positivo de \$7 millones

- Tasa de salida saludable al final del trimestre, con ingresos, EBITDA y flujo de efectivo operativo pronosticados para acelerar durante la segunda mitad del año

### Posición de efectivo saludable

- Posición de efectivo saludable de \$ 102,9 millones, incluidos \$ 75 millones de créditos revolventes existentes
- Al final del 2T22, la deuda neta a EBITDA de los últimos 12 meses fue de 5,3x, o 3,8x si se excluye el impacto del ataque cibernético en el EBITDA en el cuarto trimestre de 2021
- El capital contable fue negativo en \$130,9 millones al 30 de junio de 2022, principalmente debido a \$108,5 millones en partidas financieras que consisten en \$68,8 millones en conversión de balance y pérdidas y ganancias, \$39,7 millones en costos financieros y un cambio neto negativo de \$7,1 millones en el valor razonable de cobertura instrumentos

### Iniciativas adicionales de reducción de costos

- Las iniciativas de reducción de costos comenzaron en abril de 2022, enfocadas en dos áreas: eficiencias de SG&A, Costo Laboral/Recuento y Revisión de Proveedores de 360°
- Se espera que la reducción de costos fijos llegue a \$25 millones sobre una base anualizada (\$15 millones hasta julio)

### Finanzas consolidadas resumidas

(\$ en millones except GPA)	Q2 2022	Q2 2021	CCY Growth <sup>(1)</sup>	YTD 2022	YTD 2021	CCY Growth <sup>(1)</sup>
<b>Estado de los resultados <sup>(5)</sup></b>						
Ingresos	363.8	382.7	-4.0%	720.4	753.3	-3.2%
EBITDA	28.5	50.7	-44.2%	63.5	89.8	-29.5%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>7.8%</i>	<i>13.3%</i>	<i>-5.4 p.p.</i>	<i>8.8%</i>	<i>11.9%</i>	<i>-3.1 p.p.</i>
Perdida neta <sup>(2)</sup>	(12.1)	(14.7)	-19.0%	(82.6)	(34.9)	-134.7%
GPA en la base de división inversa <sup>(2) (4)</sup>	(\$0.83)	(\$1.05)	N.M.	(\$5.66)	(\$2.48)	N.M.
<b>Flujo de caja, deuda y apalancamiento</b>						
Efectivo neto usado en actividades operativas	27.5	14.9		(15.6)	14.4	
Caja y equivalente de caja	102.9	153.8		102.9	153.8	
Deuda neta <sup>(3)</sup>	633.1	589.5		633.1	589.5	
Apalancamiento neto <sup>(3)</sup>	5.3x	4.0x		5.3x	4.0x	
Apalancamiento neto (sin Cyber Q4-2021) <sup>(3)</sup>	3.8x	4.0x		3.8x	4.0x	

(1) Unless otherwise noted, all results are for Q2; all revenue growth rates are on a constant currency basis, year-over-year; (2) Reported Net Loss and Earnings per Share (EPS) include the impact of non-cash foreign exchange gains/losses on intercompany balances; (3) Includes IFRS 16 impact in Net Debt and Leverage; (4) Earnings per share on the reverse split basis is calculated with weighted average number of ordinary shares outstanding. (5) The following selected financial information are unaudited.

### Mensaje de la Dirección

El segundo trimestre fue desafiante, ya que la recuperación de los volúmenes fue más lenta que nuestras expectativas, con una inflación más alta continua en todos nuestros mercados y costos únicos para acelerar los programas de eficiencia estructural.

Sin embargo, en base a las sólidas ventas en junio y julio y una cartera en crecimiento, esperamos que 2022 sea el cuarto año consecutivo de ventas récord. Además, con las inversiones que hicimos para reducir aún más la estructura de costos de Atento, esperamos cosechar los beneficios de \$25 millones en ahorros de costos anualizados, a medida que aumentan los ingresos y continuamos aumentando los programas de nuevos clientes durante el resto del año y hasta 2023.

Una nueva estructura de administración de cuentas combinada con asociaciones en expansión y marketing de canal efectivo nos permite vender más, vender mejor y vender lo que queremos, es decir, brindar servicios de mayor valor a clientes de mayor crecimiento y mayor margen. Una organización de ventas más eficaz también significa aumentar los ingresos en moneda fuerte, que representaron el 60 % de las ventas en el segundo trimestre, frente al 37 % del año pasado.

También fue alentador el flujo de efectivo libre de casi \$ 5 millones que generamos en el trimestre, lo que nos permitió terminar con una posición de efectivo saludable. El flujo de efectivo refleja no solo una estructura de costos más reducida, sino también mayores eficiencias, incluida una gestión del capital de trabajo significativamente mejor, gracias a los nuevos procesos y sistemas que se han implementado para mejorar el núcleo de nuestra organización. Después de pasar la mitad del camino, nos mantenemos por delante del plan con respecto al traspaso de la inflación, que todavía esperamos que sea aproximadamente el 80% del valor total del contrato para fin de año.

Dadas las condiciones macroeconómicas inciertas, la guía anual se revisó a un crecimiento de ingresos plano, un margen EBITDA de 11,5 % a 12,5 % y un índice de apalancamiento de 3,0 a 3,5x. Si bien hemos revisado la guía a la baja, aún pronosticamos una tasa de salida saludable al final del año, en términos de crecimiento de ingresos y margen EBITDA, lo que nos coloca nuevamente en un curso de flujo de caja y apalancamiento de deuda mucho mejores en 2023.

**Carlos López-Abadía**  
Chief Executive Officer

**Sergio Passos**  
Chief Financial Officer

