

Atento Divulga os Resultados do 3Q22 e 9M22

Receita estável vs. 3Q21, recorde de vendas no 2T compensa os atuais desafios macroeconômicos

Valor Total Anual das Vendas cresce 10.3%, com sólido pipeline, em especial a moeda “forte” que sustenta o crescimento da receita no 4T

Margem EBITDA aumenta 3.3 p.p. vs. 2T22, atingindo 11,1% no 3T22 vs. 7,8% no 2T22

Esforços voltados para relação custo-benefício avançam, principalmente com relação aos custos indiretos e melhora operacional, aumentando o EBITDA em US\$10 milhões. A expectativa é de continuar gerando eficiências

Sólido Fluxo de Caixa Operacional de US\$ 8 milhões, impulsionado pela tendência positiva no 2T22. Fluxo de Caixa Livre negativo de US\$ 38 milhões, principalmente devido ao pagamento de US\$ 19,6 milhões de cupom de títulos, US\$ 22,5 milhões de despesas com swaps cambiais e US\$ 4,0 milhões de outras despesas financeiras

Saldo final de caixa de US\$ 66 milhões, com nenhum outro pagamento relevante estimado até o final de 2022 e posição de caixa deve crescer no 4T

Todas as linhas de crédito no Brasil foram renovadas com êxito

Prorrogação do lock-up é alcançando junto aos principais acionistas comprometidos com o crescimento da Companhia

Devido às condições desafiadoras do cenário macroeconômico, a administração revisa guidance para a margem EBITDA 2022 na faixa de 10,5% a 11,0% vs. guidance anterior de 11,5% a 12,5% e nível de alavancagem de 4,0x a 4,5x vs. 3,0x a 3,5x

NOVA YORK, 15 de novembro de 2022 – Atento S.A. (NYSE: ATTO) (“Atento” ou “Companhia”), uma das cinco maiores empresas globais de serviços de gestão de relacionamento com clientes (CRM) e terceirização de processos de negócios (BPO) e líder na América Latina, anunciou hoje seus resultados operacionais e financeiros do período encerrado em 30 de setembro de 2022. Todas as comparações neste comunicado têm como base o mesmo período do ano anterior e estão apresentados em moeda constante (CCY), salvo se indicado de outra forma.

No caminho certo para outro importante ano das vendas (Valor Total Anual)

- As vendas (Valor Total Anual) cresceram 10,3% vs. 3T21, atingindo US\$ 86,8 milhões.
- A receita declinou 0,4% totalizando US\$ 346,8 milhões, principalmente devido aos volumes abaixo do esperado relacionados com as condições econômicas em desaceleração no Brasil e o programa de redução de custos da Telefónica (TEF) em meio ao cenário macroeconômico desafiador; todos esses fatores foram compensados pelo repasse da inflação.
- A receita do segmento Multisetor registrou queda de 1,4%, principalmente devido à queda de 6,0% dos volumes no Brasil abaixo das previsões locais e a decisão da companhia e rescindir contratos com baixa margem, parcialmente compensados pelo sólido crescimento do segmento Multisetor no EMEA (Europa, Oriente Médio e África).
- A receita da Telefónica (TEF) aumentou 1,7% com crescimentos de 11,9% e 7,6% nas Américas e EMEA, respectivamente, enquanto o Brasil registrou uma queda de 13,6% in Brasil.

Margem EBITDA avança 3.3 p.p. vs. 2T22 estimulada pela melhor eficiência operacional

- EBITDA cresceu 42,1% atingindo US\$ 38,4 milhão vs. 2T22, em moeda constante, principalmente devido ao avanço da eficiência operacional relacionada com o programa de redução de custos da Atento, bem como menores despesas com indenização e investimentos. Em relação ao mesmo período do ano anterior, o EBITDA registrou queda de 22,7%, principalmente devido aos fatores mencionados acima no Brasil, parcialmente mitigada pelo crescimento do segmento Multisetor na região EMEA.
- A margem EBITDA avançou 3,3 p.p. vs. 2T22 atingindo 11,1%, embora tenha registrado redução de 2,8% vs. 3T21.

- O lucro líquido cresceu US\$ 13,2 milhões atingindo US\$1,5 milhão no 3T22, ou LPA de US\$ 0,10, sobre o lucro operacional de US\$ 7,9 milhões, ou um avanço de US\$ 32,4 milhões das despesas financeiras líquidas devido à valorização do dólar americano em relação ao Euro, e uma variação de US\$ 2,7 milhões no valor justo do hedge cambial.
- Despesa financeira à vista totalizou US\$ 46,1 milhões, US\$ 19,6 milhões se referiram ao pagamento de juros sobre títulos, US\$ 22,5 milhões em pagamentos relacionados com hedge cambial e US\$ 4,0 milhões de outras despesas financeiras.
- Fluxo de caixa operacional somou US\$ 8,1 milhões, um aumento em relação aos US\$ 7,7 milhões no 2T22, devido aos menores custos operacionais e menor em relação aos US\$ 25,9 milhões registrados no 3Q21.
- Fluxo de caixa livre negativo de US\$ 38,0 milhões, um declínio em relação aos US\$ 6,7 milhões registrados no 3Q21, principalmente devido às despesas financeiras mencionadas anteriormente relacionadas com títulos e hedge cambial.
- **Todas as linhas de crédito rotativo foram renovadas e ativa gestão de taxa de câmbio cruzada**
- Posição de caixa no final do trimestre somou US\$ 66 milhões, incluindo US\$ 76 milhões retirados de atuais linhas de crédito.
- No final de 3T22, o índice dívida líquida/EBITDA LTM ficou em 6,1x, ou 4,3x ao excluirmos o impacto não recorrente dos custos cibernéticos sobre o EBITDA.
- O patrimônio líquido ficou negativo em US\$ 164,1 milhões em 30 de setembro de 2022, devido principalmente aos US\$ 47,4 milhões em itens financeiros incluindo US\$ 20,5 milhões em balanço patrimonial e conversão P&L, US\$ 7,1 milhões em despesa financeira líquida, parcialmente compensados por uma variação positiva de US\$ 2,7 milhões no valor justo do hedge cambial e US\$ 1,2 milhão relacionado com o tratamento contábil dos hedges.
- Em 27 de julho de 2022, a Atento Luxco 1 S.A. liquidou todo o swap em moeda cruzada PEN/USD celebrado com a Morgan Stanley em 10 de março de 2021. Os proventos foram utilizados para diminuir o % CDI com o swap denominado em Reais da Morgan Stanley. O componente variável diminuiu de 142,25% para 133,45% do CDI.

A redução de custos anualizada planejada aumentou de US\$ 25 milhões para US\$ 45 milhões segundo o programa expandido de redução de custos

- Nos 9M22, Atento atingiu cerca de US\$ 10 milhões de US\$ 15 milhões nas reduções de custos planejadas para 2022, resultado da consolidação dos centros de entrega de serviços, a redução de pessoal, racionalização de serviços terceirizados e ganhos de eficiência em compras.
- O objetivo é uma redução de custos anualizada adicional de US\$ 20 milhões diminuindo despesas gerais corporativas adicionais e melhorando a eficiência operacional da entrega de serviços.
- Repasse da inflação (IPT) de 88% nos 9M22.

Novo Call center inaugurado nas Filipinas

- Importante contrato é celebrado com uma fintech global e empresa de pagamentos, após a inauguração de um novo call center nas Filipinas.

Destaques Financeiros Consolidados

(\$em milhões, exceto LPA)	3T22	3T21	CCY Crescimento a/a ⁽¹⁾	2T22	CCY Crescimento o t/t ⁽¹⁾	9M22	9M21	CCY Crescimento ⁽¹⁾
Demonstração de Resultados								
Receita	346,8	368,6	-0,4%	363,8	1,3%	1067,2	1122,0	-2,3%
EBITDA ⁽²⁾	38,4	51,3	-22,7%	28,5	42,1%	101,9	141,1	-27,0%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,1%</i>	<i>13,9%</i>	<i>-2,8 p.p.</i>	<i>7,8%</i>	<i>3,3 p.p.</i>	<i>9,5%</i>	<i>12,6%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>
Prejuízo Líquido ⁽³⁾	1,5	(11,7)	-113,3%	(12,1)	-112,3%	(81,5)	(46,6)	-75,3%
Lucro por ação com base no agrupamento ^{(2) (3) (5)}	US\$0,10	(\$0,83)	N.M.	(US\$0,83)	N.M.	(\$5,58)	(\$3,31)	N.M.
Fluxo de Caixa, Dívida e Alavancagem								
Caixa líquido em atividades operacionais	(13,6)	26,7	-	27,5	-	(16,9)	41,1	-
Caixa e equivalentes de caixa	66,3	145,6	-	102,9	-	66,3	145,6	-

Dívida Líquida ⁽⁴⁾	649,2	589,5	-	633,1	-	649,2	589,5	-
Alavancagem Líquida ⁽⁴⁾	6,1x	4,0x	-	5,3x	-	6,1x	4,0x	-
Alavancagem Líquida (excluindo Cyber 4T21) ⁽⁴⁾	4,3x	4,0x	-	3,8x	-	4,3x	4,0x	-

(1) Salvo indicação em contrário, todos os resultados são referentes ao 3T22; todas as taxas de crescimento da receita são em moeda constante, ano contra ano; (2) Prejuízo Líquido Reportado e Lucro por Ação (LPA) reportados incluem o impacto de ganhos/perdas cambiais não monetários nos saldos entre as companhias; (3) Inclui o impacto da IFRS 16 sobre a Dívida Líquida e Alavancagem; (4) Lucro por ação e lucro recorrente por ação em base de agrupamento são calculados com base no número médio ponderado das ações ordinárias em circulação. (5) As informações financeiras a seguir não são auditadas.

Mensagem do CEO e CFO

Em meio a um cenário econômico mais desafiador nas Américas, aceleramos e expandimos o escopo de nossa receita e iniciativas de custos de modo a avançar a transformação do core operacional da Atento para além do que considerávamos segundo o nosso plano de crescimento. Além da meta de um adicional de US\$ 20 milhões em redução anual de custos, nossa nova estratégia de vendas continua ganhando força, impulsionando o crescimento das vendas (valor total anual) no terceiro trimestre que sustentará os resultados da Atento em 2023, com a entrada de novos clientes e o com o aumento dos volumes; e as receitas com atuais clientes acelerando no quarto trimestre sazonalmente forte, esperamos observar um sólido avanço sequencial do EBITDA e fluxo de caixa.

Além de adotarmos um modelo de conta global que fortemente melhorou nossa capacidade de venda em todos os mercados, combinado com a expansão do portfólio de soluções da Atento, cada vez mais, estamos ficando mais agressivos comercialmente nos principais setores de crescimento, tais como tecnologia, e-commerce, saúde e viagens. Esses segmentos tendem a crescer mais rapidamente do que nossos clientes tradicionais blue-chip, pois eles precisam terceirizar vários de seus CX e funções de *back-office*. Notadamente, 63% das vendas em 2022 até setembro originaram de novos logoss.

Nossos desafios recaem sobre os mercados latino-americanos aos quais prestamos serviços, com alguns deles mais sob o nosso controle do que outros. Estamos mitigando o impacto da inflação através da melhor gestão IPT, e a concorrência de preços através de uma oferta reformulada. Até mesmo eventos políticos adversos podem ser administrados, criando uma organização mais ágil. No longo prazo, o foco no crescimento do mercado desenvolvido, em particular a modalidade *nearshore* nos EUA será a chave de nosso sucesso. Atualmente, estamos vendendo mais, melhor, e o que queremos. Ao mesmo tempo, estamos reduzindo a estrutura de custos da Atento. O ano de 2022 tem sido de transformação durante o qual estamos evoluindo para uma companhia mais sólida e mais resiliente, o que nos possibilita reiniciar nossa trajetória de crescimento rentável em 2023, bem como estabelecer sólidas bases para o crescimento no longo prazo.

Carlos López-Abadía
CEO

Sergio Passos
CFO