

Llamada de conferencia sobre los resultados del segundo trimestre del año fiscal 2024 de Microsoft

Brett Iversen, Satya Nadella, Amy Hood

Martes, 30 de enero de 2024

BRETT IVERSEN:

Buenas tardes y gracias por acompañarnos el día de hoy. En esta llamada me acompaña Satya Nadella, presidente y director ejecutivo, Amy Hood, directora financiero, Alice Jolla, directora de contabilidad y Keith Dolliver, secretario corporativo y consejero general adjunto.

En el sitio web de Relaciones con inversores de Microsoft, encontrará nuestro comunicado de prensa de los resultados y el conjunto de diapositivas del resumen financiero, destinados a complementar las observaciones preparadas durante la llamada de hoy y proporcionar una conciliación de las diferencias entre las medidas financieras de GAAP y no GAAP. Las diapositivas más detalladas sobre las perspectivas estarán disponibles en el sitio web de Relaciones con inversores de Microsoft cuando proporcionemos comentarios sobre las perspectivas en la llamada de hoy.

Este trimestre Microsoft completó la adquisición de Activision Blizzard, y comunicaremos sus resultados en el segmento Más informática personal, a

partir del 13 octubre de 2023. En consecuencia, nuestra métrica para inversores del crecimiento de ingresos de los servicios y contenido de Xbox incluye el impacto neto de Activision. Además, nuestro comunicado de prensa y el conjunto de diapositivas contienen información complementaria sobre el impacto neto de la adquisición de Activision en nuestros resultados financieros.

En esta llamada analizaremos ciertos elementos que no son GAAP. Las medidas financieras que no son de GAAP proporcionadas no reemplazan ni superan a las medidas de rendimiento financiero preparadas de acuerdo con GAAP. Se incluyen como elementos de aclaración adicionales para ayudar a los inversores a comprender aún más el rendimiento del segundo trimestre de la empresa, además del impacto que estos elementos y eventos tienen sobre los resultados financieros.

Todas las comparaciones de crecimiento que realizamos en la llamada de hoy están relacionadas con el período correspondiente del año pasado a menos que se indique lo contrario. También proporcionaremos tasas de crecimiento en moneda constante, cuando esté disponible, como marco para evaluar el rendimiento de nuestros negocios subyacentes, excluyendo el efecto de las fluctuaciones del tipo de moneda extranjera. Donde las tasas de crecimiento son las mismas en moneda constante, nos referiremos solo a la tasa de crecimiento.

Publicaremos nuestras observaciones preparadas en nuestro sitio web inmediatamente después de la llamada hasta que la transcripción completa esté disponible. La llamada de hoy está siendo grabada y retransmitida en directo. Si formula una pregunta, se incluirá en nuestra transmisión en directo, en la transcripción y en cualquier uso futuro de la grabación. Podrá reproducir la llamada y ver la transcripción en el sitio web de Relaciones con inversores de Microsoft.

Durante esta llamada, realizaremos declaraciones anticipadas que son predicciones, proyecciones u otras declaraciones sobre eventos futuros. Estas declaraciones se basan en las expectativas y suposiciones actuales que están sujetas a riesgos e incertidumbres. Los resultados reales podrían diferir materialmente debido a los factores descritos en el comunicado de prensa de los resultados de hoy, en los comentarios realizados durante esta llamada de conferencia, y en la sección factor de riesgo de nuestro Formulario 10-K, Formularios 10-Q, y otros informes y presentaciones con la Comisión de Valores y Bolsa. No nos comprometemos a actualizar ninguna declaración anticipada.

Y con eso, le cedo la palabra a Satya.

SATYA NADELLA: Gracias, Brett.

Fue un trimestre récord, impulsado por la continua fortaleza de Microsoft Cloud, que superó los 33 mil millones USD en ingresos, un aumento de 24 %.

Hemos pasado de hablar de la IA a aplicarla a escala.

Al infundir la IA en todas las capas de nuestra pila tecnológica, captamos nuevos clientes y ayudamos a impulsar nuevas ventajas y ganancias de productividad.

Ahora, resaltaré ejemplos de nuestro impulso y progreso, empezando por Azure.

Este trimestre Azure volvió a ganar cuota del mercado, con nuestra ventaja de IA.

Azure ofrece el mejor rendimiento para el entrenamiento e inferencia de la IA y la selección más diversa de aceleradores de IA, incluidas las últimas versiones de AMD y NVIDIA, así como nuestro propio silicio, Azure Maia.

Además, con Azure AI, proporcionamos acceso a la mejor selección de modelos fundamentales y de código abierto, incluidos los LLM y los SLM, todo ello integrado profundamente con la infraestructura, los datos y las herramientas de Azure.

Actualmente Azure AI cuenta con 53 000 clientes. Más de un tercio se han unido a Azure en los últimos 12 meses.

Nuestra nueva oferta de "modelos como servicio" facilita a los desarrolladores el uso de los LLM de nuestros asociados como Cohere, Meta y Mistral en Azure sin tener que administrar la infraestructura subyacente.

También hemos creado los SLM más populares del mundo, que ofrecen un rendimiento comparable a modelos más grandes, pero son lo suficientemente pequeños como para ejecutarse en un portátil o un dispositivo móvil. Anker, Ashley, AT&T, EY y Thompson Reuters, por ejemplo, ya están explorando cómo usar nuestro SLM Phi para sus aplicaciones.

Y vivimos un gran momento con nuestro Azure OpenAI Service. Este trimestre, hemos agregado compatibilidad con los modelos más recientes de OpenAI, incluidos GPT-4 Turbo, GPT-4 con Vision, Dall-E 3, así como el ajuste fino.

Estamos viendo un mayor uso en las empresas emergentes de IA como Moveworks, Perplexity, SymphonyAI, así como en algunas de las empresas más grandes del mundo. En la actualidad, más de la mitad de las empresas de Fortune 500 usa Azure OpenAI, incluido Ally Financial, Coca-Cola y Rockwell Automation.

Por ejemplo, este mes en CES Walmart compartió cómo usa Azure OpenAI Service, junto con sus propios datos y modelos propietarios, para simplificar cómo trabajan más de 50 000 asociados y transformar cómo compran sus millones de clientes.

Con un sentido más amplio, los clientes siguen eligiendo Azure para simplificar y acelerar sus migraciones a la nube.

En general, estamos viendo acuerdos de Azure más grandes y estratégicos, con un aumento en el número de compromisos de Azure por más de miles de millones de dólares.

Vodafone, por ejemplo, invertirá 1,5 mil millones USD en servicios en la nube e IA en los próximos 10 años, ya que trabaja para transformar la experiencia digital de más de 300 millones de clientes en todo el mundo.

Ahora, hablaremos de los datos.

Estamos integrando la potencia de la IA en toda la pila de datos.

Nuestra Plataforma inteligente de datos Microsoft reúne bases de datos operativas, análisis, gobernanza e IA para ayudar a las organizaciones a simplificar y consolidar sus patrimonios de datos.

Cosmos DB es la base de datos preferida para crear aplicaciones con tecnología de IA a cualquier escala, potenciando cargas de trabajo para

empresas de todos los sectores, desde AXA y Coles a Mitsubishi y TomTom.

KPMG, por ejemplo, ha usado Cosmos DB, incluidas sus funcionalidades nativas integradas de vector de búsqueda, junto con Azure OpenAI Service, para impulsar un asistente de IA, que reconoce que ha aumentado un 50 % la productividad de sus consultores.

En general, todas las transacciones de datos de Cosmos DB aumentaron un 42 % respecto al mismo período del año anterior.

Además, para aquellas organizaciones que quieran ir más allá del vector de búsqueda en la base de datos, Búsqueda de Azure AI ofrece la mejor solución de búsqueda híbrida. OpenAI lo usa para la generación aumentada de recuperación como parte de ChatGPT.

Y este trimestre, hemos puesto a disposición Microsoft Fabric con carácter general, lo que ayuda a los clientes como Milliman y PwC a pasar de los datos, a la información, a la acción, todo ello dentro de la misma solución SaaS unificada.

Los datos almacenados en el lago de datos de varias nubes de Fabric, OneLake, aumentaron un 46 % un trimestre tras otro.

Ahora, hablaremos de los desarrolladores.

De GitHub a Visual Studio, tenemos las herramientas de desarrollo más completas y apreciadas para la era de la IA.

Los ingresos de GitHub se aceleraron a más del 40 % respecto al año anterior, impulsados por el crecimiento de todas las plataformas y la adopción general de GitHub Copilot, la herramienta para desarrolladores de IA más implementada del mundo.

Ahora tenemos más de 1,3 millones de suscriptores de pago de GitHub Copilot, un 30 % respecto al trimestre anterior.

Y más de 50 000 organizaciones usan GitHub Copilot Business para potenciar la productividad de sus desarrolladores, desde nativos digitales como Etsy y HelloFresh, hasta empresas líderes como Autodesk, Dell Technologies y Goldman Sachs. Tan solo Accenture implementará GitHub Copilot en 50 000 de sus desarrolladores este año.

Además, iremos un paso más allá, haremos que Copilot sea omnipresente en toda la plataforma de GitHub y las nuevas características de seguridad con tecnología de IA, así como Copilot Enterprise, que adapta Copilot al código base de una organización y permite a los desarrolladores conversar con él en lenguaje natural.

También somos el líder en el desarrollo con código bajo o sin código, lo que ayuda a todos a crear aplicaciones, automatizar flujos de trabajo, analizar datos y ahora crear copilotos personalizados.

Más de 230 000 organizaciones ya han usado las funcionalidades de la IA en Power Platform, un aumento del 80 % con respecto al trimestre anterior.

Y con Copilot Studio, las organizaciones pueden adaptar Copilot para Microsoft 365 o crear sus propios copilotos personalizados. Ya lo han utilizado más de 10 000 organizaciones, incluyendo An Post, Holland America y PG&E.

En solo semanas, por ejemplo, tanto PayPal como Tata Digital crearon copilotos para responder a las consultas comunes de los empleados, lo que aumenta la productividad y reduce los costes de soporte técnico.

También estamos aprovechando este momento de la IA para redefinir nuestro rol en las aplicaciones empresariales.

Dynamics 365 se volvió a apoderar de una cuota de mercado, ya que las organizaciones usan nuestras aplicaciones con tecnología de IA para transformar sus funciones de marketing, ventas, servicios, finanzas y cadena de suministro.

Además, estamos expandiendo nuestro TAM mediante la integración de Copilot en sistemas de terceros.

En Ventas, nuestro Copilot ha ayudado a los vendedores de más de 30 000 organizaciones (incluidas Lumen Technologies y Schneider Electric) a enriquecer sus interacciones con los clientes mediante datos de Dynamics 365 o Salesforce.

Y también, con nuestro nuevo Copilot para servicio, los empleados de empresas como Northern Trust pueden resolver las consultas de los clientes con mayor rapidez. Incluye integraciones listas para usar en aplicaciones como Salesforce, ServiceNow y Zendesk.

Con nuestro sector y nubes entre sectores, estamos adaptando nuestras soluciones para satisfacer las necesidades de sectores específicos.

En el sector sanitario, más de 100 sistemas sanitarios utilizan DAX Copilot, incluyendo Lifespan, UNC Health y UPMC, para aumentar la productividad de los médicos y reducir el agotamiento.

Además, nuestro Cloud for Retail ocupó el primer plano en NRF; minoristas desde Canadian Tire Corporation a Leatherman y Ralph Lauren compartieron cómo usarán nuestras soluciones en todo el recorrido del comprador para acelerar el tiempo de creación de valor.

Ahora, hablaremos sobre el futuro del trabajo.

Un creciente grupo de pruebas deja claro el papel que desempeñará la IA en la transformación del trabajo.

Nuestra propia investigación, así como estudios externos, muestran hasta un 70 % de mejora en la productividad mediante el uso de la IA generativa en tareas de trabajo específicas. Y, en general, los primeros usuarios de Copilot para Microsoft 365 realizaron un 29 % más rápido una serie de tareas como buscar, escribir y resumir.

En dos meses, hemos visto una adopción más rápida que la de nuestros conjuntos E3 o E5 ya que empresas como Dentsu, Honda y Pfizer han implementado Copilot para sus empleados.

Además, estamos ampliando la disponibilidad a las organizaciones de todos los tamaños.

También estamos viendo que se está empezando a desarrollar un ecosistema de Copilot. ISV como Atlassian, Mural y Trello, así como clientes como Air India, Bayer y Siemens, han creado complementos para líneas de negocio específicas que amplían las funcionalidades de Copilot.

En lo que respecta a Teams, hemos vuelto a observar un uso de récord a medida que las organizaciones reunieron la colaboración, el chat, las reuniones y las llamadas en una sola plataforma.

Además, Teams también se ha convertido en un nuevo punto de entrada para nosotros. Más de dos tercios de nuestros clientes empresariales de Teams compran Teléfono, Salas o Premium.

Toda esta innovación está impulsando el crecimiento en Microsoft 365.

Ahora tenemos más de 400 millones de usuarios de pago de Office 365. Y organizaciones como BP, Elanco, ING Bank, Mediaset, WTW eligieron E5 este trimestre para capacitar a sus empleados con nuestras mejores aplicaciones de productividad de su clase, junto con seguridad avanzada, cumplimiento, voz y análisis.

Ahora, hablaremos de Windows.

En 2024, la IA se convertirá en una parte de primera de cada equipo.

Los equipos Windows con unidades de procesamiento neuronal integradas ocuparon el primer plano en CES, brindando nuevas experiencias de IA para facilitar y acelerar lo que hace en su equipo, desde buscar respuestas y

resumir correos electrónicos, a optimizar el rendimiento y la eficiencia de la batería.

Copilot en Windows ya está disponible en más de 75 millones de equipos con Windows 10 y Windows 11. Y con la nueva tecla de Copilot, el primer cambio significativo en el teclado de Windows en 30 años, proporcionamos acceso con un solo clic.

También seguimos transformando la experiencia y administración de Windows con Azure Virtual Desktop y Windows 365, introduciendo nuevas características que facilitan a los empleados el acceso y a los equipos de TI la protección de sus equipos en la nube.

El uso de Windows proporcionado en la nube aumentó más del 50 % en comparación con el mismo período del año anterior.

Además, todas las implementaciones comerciales de Windows 11 aumentaron el doble con respecto al mismo período del año anterior a medida que empresas como HPE y Petrobras implementaron el sistema operativo para los empleados.

Ahora, hablaremos de la seguridad.

Los recientes ataques de seguridad, incluido el ataque nacional a nuestros sistemas corporativos del que informamos hace una semana y medio, han

resaltado la necesidad urgente de que las organizaciones avancen aún más deprisa para protegerse de las amenazas cibernéticas.

Es por eso que el otoño pasado anunciamos un conjunto de prioridades de ingeniería bajo nuestra Iniciativa de futuro seguro, que reúne a todas las partes de la empresa para avanzar la protección de la ciberseguridad en los nuevos productos y la infraestructura heredada.

Y es por eso que seguimos innovando en nuestra cartera de seguridad, así como en nuestra posición de seguridad operativa, para ayudar a los clientes a adoptar una arquitectura de seguridad de Confianza cero. Nuestra primera plataforma de operaciones de seguridad unificada del sector reúne nuestro SIEM Microsoft Sentinel, nuestro XDR Microsoft Defender y Copilot para seguridad para ayudar a los equipos a administrar un panorama de seguridad cada vez más complejo.

Y con Copilot para seguridad, ahora estamos ayudando a cientos de clientes de acceso anticipado, como Cemex, Dow, LTIMindtree, McAfee, Nucor Steel, lo que aumenta significativamente la productividad de sus equipos de SecOps. Este trimestre, ampliamos Copilot a Entra, Intune y Purview.

En conjunto, tenemos más de un millón de clientes, incluyendo más de 700 000 que usan cuatro o más de nuestros productos de seguridad, como

Arrow Electronics, DXC Technology, Freeport-McMoRan, Insight Enterprises, JB Hunt y The Mosaic Company.

Ahora, hablaremos de LinkedIn.

LinkedIn ahora ayuda a más de mil millones de miembros a aprender, vender y a ser contratados.

Seguimos viendo un fuerte crecimiento de la pertenencia mundial, impulsado por los registros de miembros en mercados clave como Alemania e India.

En un mercado laboral cada vez más cambiante, los miembros se mantienen competitivos a través de la creación de aptitudes y el intercambio de conocimientos. En los últimos doce meses, los miembros han agregado 680 millones de aptitudes a sus perfiles, un aumento del 80 % con respecto al año anterior.

Nuestras nuevas características con tecnología de IA están transformando la experiencia de miembro de LinkedIn, desde cómo las personas aprenden nuevas aptitudes a cómo buscan trabajo y interactúan con las publicaciones.

Las nuevas características de IA, incluidos InMails más personalizadas, también siguen aumentando el ROI empresarial en la plataforma y nuestra

empresa de contratación se apoderó de una cuota del mercado durante el sexto trimestre consecutivo.

Además, la IA está transformando nuestra experiencia de búsqueda y navegación.

Nos alienta el impulso. A principios de este mes, logramos un nuevo hito, hasta la fecha se han creado 5 mil millones de imágenes y se han realizado 5 mil millones de chats, ambos se han duplicado con respecto al trimestre anterior. Y Bing y Edge se apoderaron de una cuota del mercado este trimestre.

También presentamos Copilot como destino independiente en todos los exploradores y dispositivos, así como en una aplicación Copilot en iOS y Android.

Y, hace solo dos semanas, presentamos Copilot Pro, proporcionando acceso a los modelos más recientes para respuestas rápidas y creación de imágenes de mayor calidad, y acceso para suscriptores de Copilot para Microsoft 365 Personal y Familia.

Ahora, hablemos de los juegos.

Este trimestre, establecimos un récord histórico de usuarios activos mensuales en Xbox, PC, así como en dispositivos móviles, solo ahí tenemos

más de 200 millones de usuarios activos mensuales, con la inclusión de Activision Blizzard King.

Con nuestra adquisición, hemos agregado cientos de millones de jugadores a nuestro ecosistema, mientras cumplimos nuestra ambición de llegar a más jugadores en más plataformas.

Con Cloud Gaming, seguimos innovando para ofrecer a los jugadores más formas de experimentar los juegos que aman, dónde, cuándo y cómo quieren. Las horas transmitidas aumentaron un 44 % con respecto al año anterior.

Para nuestro crecimiento es clave contar con un gran contenido, y en toda nuestra cartera, nunca antes había estado tan entusiasmado con nuestra gama de próximos juegos.

A principios de este mes, compartimos los emocionantes nuevos títulos propios que vendrán este año a Xbox, PC y Game Pass, incluyendo Indiana Jones.

Y también anunciamos importantes actualizaciones este año natural para muchas de nuestras franquicias más duraderas, que aportan millones de jugadores cada mes, incluyendo Call of Duty, Elder Scrolls Online y Starfield.

Para terminar, esperamos que la transformación impulsada por la IA beneficie a las personas y organizaciones en 2024.

Con eso, le cedo la palabra a Amy.

AMY HOOD:

Gracias, Satya, y buenas tardes todos.

Este trimestre, los ingresos fueron de 62 mil millones USD, un aumento del 18 % y un 16 % en moneda constante. Cuando se ajusta para el cargo del segundo trimestre del año anterior, los ingresos operativos aumentaron un 25 % y 23 % en moneda constante, y las ganancias por acción fueron de 2,93 USD, un aumento del 26 % y del 23 % en moneda constante.

Los resultados superaron las expectativas y proporcionamos otro trimestre de crecimiento de doble dígito. El sólido trabajo de nuestros equipos de ventas y asociados condujo a un nuevo aumento de la cuota de mercado este trimestre en muchos de nuestros negocios, como hizo referencia a Satya.

En nuestro negocio comercial, la fuerte demanda de nuestra oferta de Microsoft Cloud, incluidos los servicios de IA, ha llevado a un crecimiento mejor que el esperado en contratos grandes y a largo plazo de Azure. La fuerza del conjunto de aplicaciones de Microsoft 365 contribuyó a la expansión de ARPU para nuestro negocio comercial de Office, mientras que el crecimiento de nuevos negocios continuó moderado para productos

independientes vendidos fuera del conjunto de aplicaciones de Microsoft 365.

Las reservas comerciales estuvieron por delante de las expectativas y aumentaron un 17 % y un 9 % en moneda constante en una base de expiración baja. La solidez de los contratos de Azure a largo plazo mencionados anteriormente junto con la ejecución sólida de nuestros movimientos de ventas de anualidades básicas, incluidas las renovaciones correctas, impulsaron nuestros resultados.

La obligación de rendimiento restante comercial aumentó un 17 % y un 16 % en moneda constante a 222 mil millones USD. Aproximadamente el 45 % se reconocerá en los ingresos de los próximos 12 meses, un aumento del 15 % con respecto al año anterior. La parte restante, reconocida más allá de los próximos 12 meses, aumentó un 19 %. Y este trimestre, nuestra combinación de anualidad fue del 96 %.

En nuestro negocio de consumidores, los mercados de PC y publicidad estuvieron generalmente en línea con nuestras expectativas. Los volúmenes de mercado de PC se continuaron estabilizando en los niveles previos a la pandemia. El mercado de la consola de juegos era un poco más pequeño.

Como recordatorio, mi comentario sobre el segundo trimestre incluye el impacto neto de Activision a partir de la fecha de adquisición, incluyendo la contabilidad de compras, la integración y los gastos relacionados con las

transacciones. El impacto neto incluye ajustarnos al movimiento de contenido de Activision de nuestra relación anterior como asociado externo a propio. A nivel de empresa, Activision contribuyó aproximadamente 4 puntos al crecimiento de los ingresos, fue un lastre de 2 puntos en el crecimiento de los ingresos operativos ajustados y un impacto negativo del 5 por ciento en los beneficios por acción. Este impacto incluye 1100 millones USD de ajustes contables de compras, integración y costes relacionados con transacciones, como los cargos relacionados con la indemnización con respecto al anuncio de la semana pasada.

FX estuvo aproximadamente en línea con nuestras expectativas sobre los ingresos totales de la empresa, los ingresos de nivel de segmento, el COGS y el crecimiento de los gastos operativos.

Los ingresos de Microsoft Cloud fueron de 33 700 millones USD, por delante de las expectativas, y aumentaron un 24 % y un 22 % en moneda constante.

El porcentaje de margen bruto de Microsoft Cloud fue del 72 %, relativamente sin cambios a lo largo del año. Excluyendo el impacto del cambio en la estimación de contabilidad de vidas útiles, el porcentaje de margen bruto aumentó aproximadamente 1 punto impulsado por la mejora en Azure y Office 365, compensando parcialmente el impacto de escalar nuestra infraestructura de IA para satisfacer la creciente demanda.

Los dólares del margen bruto de la empresa aumentaron un 20 % y un 18 % en moneda constante y el porcentaje de margen bruto aumentó un 68 % con respecto al año anterior. Excluyendo el impacto del cambio en la estimación contable, el porcentaje de margen bruto aumentó aproximadamente 2 puntos incluso con el impacto de 581 millones USD a partir de los ajustes contables de compras, integración y costes relacionados con las transacciones de la adquisición de Activision. El crecimiento lo impulsó la mejora de los dispositivos, así como la mejora en Azure y Office 365 que acabamos de mencionar.

Los gastos operativos aumentaron un 3 % con 11 puntos de la adquisición de Activision, compensando parcialmente los 7 puntos de impacto favorable del cargo del segundo trimestre del año anterior. El impacto de Activision incluye 550 millones USD a partir de los ajustes contables de compras, integración y costes relacionados con las transacciones. A nivel total de la empresa, el recuento a finales de diciembre fue un 2 % inferior que hace un año.

Los márgenes operativos aumentaron aproximadamente 5 puntos con respecto al año anterior a 44 %. Excluyendo el impacto del cambio en la estimación contable, los márgenes operativos aumentaron aproximadamente 6 puntos impulsados por el margen bruto más alto mencionado anteriormente, el impacto favorable del cargo del segundo

trimestre del año anterior y mejoraron el apalancamiento operativo a través del control disciplinado de los costes.

Ahora hablaremos de los resultados del segmento.

Los ingresos de productividad y procesos empresariales fueron de 19 200 millones USD y crecieron un 13 % y un 12 % en moneda constante, por delante de las expectativas impulsados principalmente por resultados mejores que los previstos de LinkedIn.

Los ingresos comerciales de Office aumentaron un 15 % y un 13 % en moneda constante. Los ingresos comerciales de Office 365 aumentaron un 17 % y un 16 % en moneda constante, en línea con las expectativas, impulsados por una saludable ejecución de renovaciones y el crecimiento de ARPU a partir del impulso continuo de E5. Los usuarios comerciales de pago de Office 365 aumentaron un 9 % con respecto al año anterior a más de 400 millones con la expansión base instalada en todos los segmentos de clientes. El crecimiento de usuarios fue nuevamente impulsado por nuestra oferta para pequeñas y medianas empresas y trabajadores de primera línea, pero contrarrestado por las continuas tendencias de crecimiento en nuevas empresas independientes mencionadas anteriormente.

Las licencias comerciales de Office disminuyeron un 17 % y un 18 % en moneda constante, un cambio continuo de clientes a la oferta en la nube.

Los ingresos de los consumidores de Office aumentaron un 5 % y un 4 % en moneda constante con un impulso continuo en las suscripciones de Microsoft 365, que aumentó un 16 % a 78,4 millones.

Los ingresos de LinkedIn aumentaron un 9 % y un 8 % en moneda constante, por delante de las expectativas impulsadas por un rendimiento ligeramente mejor que el previsto en todos los negocios. En nuestro negocio Talent Solutions, el crecimiento de las reservas volvió a verse afectado por un entorno de contratación más débil en las principales verticales.

Los ingresos de Dynamics aumentaron un 21 % y un 19 % en moneda constante impulsado por Dynamics 365, un incremento del 27 % y del 24 % en moneda constante con un crecimiento continuo en todas las cargas de trabajo. El crecimiento de las reservas se ha visto afectado por un nuevo negocio más débil, principalmente en las cargas de trabajo de Dynamics 365 ERP y CRM.

Los dólares de margen bruto del segmento aumentaron un 14% y un 12 % en moneda constante y el porcentaje de margen bruto aumentó ligeramente con respecto al año anterior. Excluyendo el impacto del cambio en la estimación contable, el porcentaje de margen bruto aumentó aproximadamente 1 punto impulsado principalmente por la mejora en Office 365.

Los gastos operativos disminuyeron un 5 % y un 6 % en moneda constante, con 5 puntos de impacto favorable del cargo del segundo trimestre del año anterior. Los ingresos operativos aumentaron un 26% y un 24 % en moneda constante.

A continuación, hablaremos del segmento de nube inteligente. Los ingresos fueron de 25,9 mil millones USD, un aumento del 20 % y del 19 % en moneda constante, por delante de las expectativas con unos resultados mejores de los previstos en todos los negocios.

En general, los ingresos por productos de servidor y servicios en la nube aumentaron un 22 % y un 20 % en moneda constante. Los ingresos de Azure y otros servicios en la nube aumentaron un 30 % y un 28 % en moneda constante, incluidos 6 puntos de crecimiento de los servicios de IA. Tanto la IA como los servicios de Azure que no son de IA han superado el rendimiento.

En nuestro negocio por usuario, la movilidad empresarial y la base de seguridad instalada creció un 11 % a más de 268 millones de usuarios con un impacto continuo de las tendencias de crecimiento de las nuevas empresas independientes mencionado anteriormente.

En nuestro negocio de servidores locales, los ingresos aumentaron un 3 % y un 2 % en moneda constante, por delante de las expectativas impulsadas principalmente por una demanda mejor que la prevista relacionada con el fin del soporte técnico de Windows Server 2012.

Los ingresos de los servicios empresariales y asociados aumentaron un 1 % y no se modificaron en moneda constante, con un rendimiento mejor que el previsto en Enterprise Support Services y Soluciones para sectores.

Los dólares de margen bruto del segmento aumentaron un 20 % y un 18 % en moneda constante y el porcentaje de margen bruto prácticamente no cambió. Excluyendo el impacto del cambio en la estimación contable, el porcentaje de margen bruto aumentó aproximadamente 1 punto impulsado por la mejora de Azure mencionada anteriormente, compensando parcialmente el impacto del escalado de la infraestructura de IA para satisfacer la creciente demanda. Los gastos operativos disminuyeron un 8% y un 9 % en moneda constante, 9 puntos de impacto favorable del cargo del segundo trimestre del año anterior. Los ingresos operativos aumentaron un 40 % y un 37 % en moneda constante.

Ahora hablaremos de Más informática personal. Los ingresos fueron de 16 900 millones USD, un aumento del 19 % y del 18 % en moneda constante, en línea con las expectativas generales. El crecimiento incluyó 15 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision.

Los ingresos de Windows OEM aumentaron un 11 % con respecto al año anterior, por delante de las expectativas, impulsados por un rendimiento

ligeramente mejor en los mercados de mayor monetización de los consumidores.

Los productos comerciales de Windows y los ingresos de los servicios en la nube aumentaron un 9 % y un 7 % en moneda constante, por debajo de las expectativas principalmente debido a un reconocimiento de ingresos inferiores dentro del período de la combinación de contratos. El crecimiento de las facturaciones de anualidad sigue siendo correcto.

Los ingresos de los dispositivos disminuyeron un 9 % y un 10 % en moneda constante, por delante de las expectativas debido a una mayor ejecución en el segmento comercial.

Los ingresos de publicidad de búsqueda y noticias ex TAC aumentaron un 8% y un 7 % en moneda constante, relativamente en línea con las expectativas, impulsados por una compensación mayor del volumen de búsqueda por el impacto negativo de una asociación con un tercero. Y en los Juegos, los ingresos aumentaron un 49 % y un 48 % en moneda constante, con 44 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision. Los ingresos totales de los Juegos estuvieron en línea con las expectativas ya que el rendimiento más sólido del previsto de Activision fue compensado por un mercado de consola más débil de lo previsto como se mencionó anteriormente. Los ingresos de contenido y servicios de Xbox aumentaron un 61 % y un 60 % en moneda constante, impulsados por los

55 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision. Los ingresos de hardware de Xbox crecieron un 3 % y un 1 % en moneda constante.

Los dólares de margen bruto del segmento aumentaron un 34 % y un 32 % en moneda constante, con 17 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision. El porcentaje de margen bruto aumentó aproximadamente 6 puntos a lo largo del año, impulsado por un mayor margen bruto de dispositivos y el cambio de combinación de ventas a empresas de margen superior. Los gastos operativos aumentaron un 38 % con 48 puntos de la adquisición de Activision, compensando parcialmente en 6 puntos de impacto favorable del cargo del segundo trimestre del año anterior. Los ingresos operativos aumentaron un 29 % y un 26 % en moneda constante. Ahora volveremos a hablar de los resultados totales de la empresa.

Los gastos de capital, incluidas las concesiones financieras, fueron de 11 500 millones USD, más bajos de lo esperado debido a la entrega de un contrato de capacidad de terceros que cambia del segundo al tercer trimestre. Efectivo pagado por P, P y E fue de 9700 millones USD. Estas inversiones en centros de datos apoyan nuestra demanda en la nube inclusiva de las necesidades para escalar nuestra infraestructura de IA.

El flujo de caja de las operaciones fue de 18 900 millones de dólares, un aumento del 69% impulsado por fuertes facturaciones y cobros en la nube en un año anterior comparable que se vio afectado por menores ingresos

operativos. El flujo de caja libre fue de 9100 millones de dólares, un aumento del 86 por ciento con respecto al año anterior, lo que refleja el tiempo de pago en efectivo por propiedad y equipo.

Este trimestre, otros ingresos y gastos han estado en línea con las expectativas de \$506 millones negativos impulsados por gastos por intereses y pérdidas netas en inversiones, compensando parcialmente los ingresos por intereses.

Nuestra tasa fiscal efectiva fue aproximadamente del 18 %.

Y finalmente, devolvimos 8400 millones de dólares a los accionistas a través de dividendos y la recompra de acciones.

Ahora, hablaremos de nuestras perspectivas para el tercer trimestre, que a menos que se indique específicamente lo contrario, se basa en dólares estadounidenses.

Primero, FX. En función de las tasas actuales, esperamos que FX aumente el crecimiento total de ingresos y de nivel de segmento en menos de un punto, y no esperamos ningún impacto en el crecimiento de los gastos operativos y COGS.

En las reservas comerciales, una fuerte ejecución en nuestros principales movimientos de ventas de anualidad, incluidas las renovaciones correctas,

junto con los compromisos de Azure a largo plazo, deben impulsar un crecimiento correcto en una base de expiración creciente.

El porcentaje de margen bruto de Microsoft Cloud debe disminuir aproximadamente un punto con respecto al año anterior. Excluyendo el impacto del cambio de estimación contable, el porcentaje de margen bruto de la nube para el tercer trimestre será relativamente plano, ya que la mejora de Office 365 y Azure se contrarrestará con el cambio de la combinación de ventas a Azure, así como el impacto del escalado de la infraestructura de IA para satisfacer la creciente demanda.

Esperamos que los gastos de capital aumenten materialmente en una base secuencial impulsada por las inversiones en nuestra infraestructura de nube e IA y el error de entrega de una fecha de entrega del segundo al tercer trimestre de un proveedor tercero mencionado anteriormente. Como recordatorio, puede haber una variabilidad trimestral normal del gasto en el momento de la compilación de la infraestructura en la nube.

Ahora daremos una orientación de los segmentos.

En productividad y procesos empresariales, esperamos ingresos de entre 19,3 USD y 19 600 millones USD o un crecimiento entre el 10 % y el 12%.

En Office comercial, Office 365 volverá a impulsar el crecimiento de los ingresos con un aumento de usuarios en los segmentos de clientes y el crecimiento de ARPU a través de E5. Esperamos que el crecimiento de los ingresos de Office 365 sea aproximadamente del 15 % en moneda constante. Si bien son los primeros días de Microsoft 365 Copilot, nos complace la adopción que hemos visto hasta la fecha y seguimos esperando que los ingresos crezcan con el tiempo. En nuestro negocio local, esperamos que los ingresos disminuyan en algo más de los 20.

En consumidores de Office, esperamos el crecimiento de los ingresos en los dígitos medios a altos, impulsado por suscripciones a Microsoft 365.

En el caso de LinkedIn, esperamos el crecimiento de los ingresos en los dígitos medios a altos impulsado por un crecimiento continuo en todos los negocios.

Y en Dynamics, esperamos el crecimiento de los ingresos en quinceañeros impulsado por Dynamics 365.

En el caso de Intelligent Cloud, esperamos ingresos de 26 000 a 26 300 millones USD o un crecimiento entre el 18 % y el 19 %.

Los ingresos seguirán impulsados por Azure, lo que, como recordatorio, puede tener una variabilidad trimestral principalmente de nuestro negocio

por usuario y del reconocimiento de ingresos dentro del período en función de la combinación de contratos.

En Azure, esperamos que el crecimiento de los ingresos del tercer trimestre en moneda constante permanezca estable con nuestro resultado del segundo trimestre más fuerte que el esperado. El crecimiento se verá impulsado por nuestro negocio de consumo de Azure con una fuerte contribución de la IA. Nuestro negocio por usuario debería ver las ventajas del impulso del conjunto de aplicaciones de Microsoft 365, aunque esperamos moderación continua en las tasas de crecimiento de usuarios dado el tamaño de la base instalada.

En nuestro negocio de servidores locales, esperamos el crecimiento de los ingresos en los dígitos bajos a medio con una demanda híbrida continua, incluidas las licencias que se ejecutan en entornos de varias nubes.

Y en Enterprise y los servicios de asociados, los ingresos deben disminuir aproximadamente un 10 % en un año anterior alto comparable a Enterprise Support Services.

En Más informática personal, esperamos ingresos de 14 700 a 15 100 millones USD o un crecimiento entre el 11 % y el 14 %.

El crecimiento de los ingresos de Windows OEM debe ser relativamente plano, ya que los volúmenes de unidades de mercado de PC continúan en niveles previos a la pandemia.

En los productos comerciales de Windows y los servicios en la nube, la demanda de clientes para Microsoft 365 y nuestras soluciones de seguridad avanzadas deben impulsar el crecimiento de los ingresos en los quinceañeros. Como recordatorio, nuestro crecimiento trimestral de los ingresos puede tener variabilidad principalmente a partir del reconocimiento de ingresos en el período en función de la combinación de contratos.

En Dispositivos, los ingresos deben disminuir en los dígitos dobles bajos, ya que seguimos centrándonos en nuestros productos premium de margen superior.

El crecimiento de los ingresos de ex TAC de publicidad de noticias y búsquedas debe estar en un solo dígito medio a alto, alrededor de 8 puntos más alto que los ingresos generales de la búsqueda y la publicidad de noticias, impulsados por la solidez continua del volumen.

Y en los Juegos, esperamos un crecimiento de ingresos en los bajos 40, incluyendo aproximadamente 45 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision. Esperamos un crecimiento de los ingresos de los servicios y

contenido de Xbox entre, los 50 y 55, impulsado aproximadamente por 50 puntos de impacto neto de la adquisición de Activision. Los ingresos de hardware disminuirán con respecto al año anterior.

Ahora volveremos a la orientación de la empresa.

Esperamos COGS entre 18 600 y 18 800 millones USD, incluyendo aproximadamente 700 millones USD de amortización de los activos inmateriales adquiridos de la adquisición de Activision.

Esperamos gastos operativos de 15 800 a 15 900 millones USD, incluyendo aproximadamente 300 millones USD de la contabilidad de compras, integración y costes relacionados con transacciones de la adquisición de Activision.

Otros ingresos y gastos deben ser aproximadamente negativos de 600 millones USD, ya que los ingresos por intereses serán más que compensados por los gastos por intereses y otras pérdidas. Como recordatorio, estamos obligados a reconocer ganancias o pérdidas en nuestras inversiones de capital, lo que puede aumentar la volatilidad trimestral.

Esperamos que nuestra tasa fiscal efectiva del tercer trimestre esté en línea con nuestra tasa anual completa, que ahora esperamos que sea aproximadamente del 18 %.

Ahora algunos pensamientos adicionales sobre el año fiscal completo.

Primero, FX. Suponiendo que las tasas actuales permanecen estables, esperamos que FX aumente el crecimiento de los ingresos del cuarto trimestre y año completo en menos de un punto. Seguimos esperando que no haya ningún impacto significativo en el crecimiento de gastos operativos o COGS del año entero.

En segundo lugar, Activision. Para el año fiscal completo de 2024, esperamos que Activision sea positivo a los ingresos operativos al excluir la contabilidad de compras, la integración y los costes relacionados con las transacciones.

A nivel total de la empresa, proporcionamos unos resultados sólidos en el primer semestre y la demanda de Microsoft Cloud sigue impulsando el crecimiento en nuestra perspectiva del segundo semestre. Nuestro compromiso con el escalado de la inversión en la nube y la IA se guía por la demanda de los clientes y la importante oportunidad de mercado. A medida que escalamos estas inversiones, seguimos centrados en impulsar las eficiencias en todas las capas de nuestra pila tecnológica y la administración disciplinada de los costes en todos los equipos.

Por lo tanto, esperamos que los márgenes operativos del año completo sean de 1 a 2 puntos con respecto al año anterior, incluso cuando las inversiones de capital en IA impulsan el crecimiento del COGS. Esta

expansión del margen operativo incluye el impacto de la adquisición de Activision y el facto adverso desde el cambio en las vidas útiles del año pasado.

Para finalizar, nos centraremos en la ejecución para que nuestros clientes puedan obtener las ventajas de las ganancias de productividad de la IA a medida que invertimos para liderar la ola de la plataforma de IA.

Con eso, pasaremos a las preguntas y respuestas con Brett.

BRETT IVERSEN: Gracias, Amy. Por respeto a otras personas en la llamada, solicitamos que los participantes solo hagan una pregunta. Joe, ¿puedes repetir las instrucciones?

(Instrucciones del operador).

MARK MOERDLER, Bernstein Research: Muchas gracias. Felicitaciones por el fuerte trimestre, y gracias por dejarme formular la pregunta.

Amy, ha explicado que Azure es estable y ha proporcionado crecimiento y estabilidad. Pero si exploramos en profundidad una capa, vemos que Azure AI sigue convirtiéndose en una parte más grande de los ingresos. Entiendo que separar directamente los ingresos de la IA y los otros ingresos de IaaS PaaS que aprovechan o usan la tecnología de IA es difícil.

¿Puede ayudarme con dos preguntas relacionadas? La optimización ha sido estabilizante y, en algún momento, debe formar parte del flujo de ingresos. ¿Cómo debemos pensar en lo que pasaría entonces? ¿Vemos que el consumo de IA no directo es plano o vemos un rebote a medida que continúa el cambio a la nube y crece la necesidad de inferencia de datos?

Segunda parte: En la IA, ¿dónde estamos en el recorrido desde el entrenamiento que impulsa la mayoría del uso de Azure AI a la inferencia? ¿Cuándo cree que empezamos a ver la recogida en inferencias que no son de Microsoft? ¿Cuándo cree que podríamos alcanzar el punto en el que la inferencia es la parte más grande del controlador? Gracias.

SATYA NADELLA: ¿Quiere que hable primero?

AMY HOOD: Hable usted primero y yo hablaré del tema más técnico.

SATYA NADELLA: Sí, solo sobre la inferencia y el entrenamiento, lo que está viendo, en su mayoría, es toda inferencia. Ninguno de los elementos de entrenamiento de modelos grandes está en ninguno de nuestros números. Pequeño entrenamiento por lotes de bots, alguien realizando ajustes o lo que sea, eso estará allí, pero eso es una parte menor. La mayoría de lo que ve en el número de Azure es la inferencia general.

Y Mark, creo que puede ser útil pensar en lo que es la nueva carga de trabajo en la IA. La nueva carga de trabajo en la IA, obviamente en nuestro caso, comienza con una de las fronteras, comienza con el modelo de frontera, Azure OpenAI. Pero no es solo un modelo. ¿Verdad?

Para empezar, tome ese modelo. Usted hace RLHF. Puede realizar un ajuste fino. Realiza la recuperación, lo que significa que se está llegando a algún medidor de almacenamiento o se alcanzan algunos medidores de proceso. Y por cierto, también destilará un modelo grande a un modelo pequeño y eso sería un entrenamiento, quizás, pero eso es un pequeño entrenamiento por lotes que usa básicamente la infraestructura de inferencia. Creo que eso es lo que está sucediendo.

Incluso podría decir que estas cargas de trabajo de IA tendrán un ciclo de vida, que es que se crearán y se optimizarán continuamente con el tiempo. Eso por un lado.

Y creo que si entendí bien la pregunta, qué sucede con la optimización tradicional. Creo que en el último trimestre, dijimos que seguiremos teniendo estos ciclos en los que los usuarios crearán nuevas cargas de trabajo, las optimizarán y, después, empezarán nuevas cargas de trabajo. Creo que eso es lo que seguiremos viendo.

Pero ese período de optimización masiva sin iniciar nuevas cargas de trabajo, pienso que ha finalizado en este momento. Lo que está viendo es mucho más que ese ciclo continuo por parte de los clientes, tanto en lo que respecta a la IA como en lo que respecta a las cargas de trabajo tradicionales.

AMY HOOD: Y quizás añadiré unas cuantas cosas a eso. Creo que si usa la palabra "solapar" estas optimizaciones comparables o la aceleración comparable, viene siendo todo lo mismo. Estamos llegando a ese punto en el segundo semestre y eso es absolutamente cierto. Nos gustaría hablar sobre la contribución de la IA, específicamente por las razones que comentó Satya.

Empezamos a ver la aplicación de la IA a escala y queremos poder mostrar a las personas así es como será. Inferencia de las cargas de trabajo. Las personas esperan ganancias de productividad y otras ventajas que aumentan los ingresos. Y por tanto, pienso que ambas cosas están relacionadas.

Y, en última instancia, es mejor pensar que el TAM que buscamos en ambas cosas, tanto en la carga de trabajo de IA como, supongo, entre comillas, la carga de trabajo que no es de IA, para el punto que mencionó Satya, se necesita todo esto.

MARK MOERDLER: Perfecto. Muchas gracias por la respuesta detallada.

BRETT IVERSEN: Gracias, Mark. Joe, siguiente pregunta por favor.

(Instrucciones del operador).

BRENT THILL, Jeffries: Buenas tardes. Amy, la mejora del margen es bastante impactante para la mayoría, teniendo en cuenta las inversiones que usted y Satya están haciendo en la IA. Si me pudiera explicar cómo es eso posible, y lo que ve hasta ahora, y algunos de los costes que intenta administrar a medida que escala verticalmente la IA.

AMY HOOD: Gracias, Brent. En primer lugar, gracias por la pregunta. Obviamente, los equipos han estado trabajando en este tema. Hemos señalado el segundo trimestre, debido al impacto del cargo del año anterior, yo diría que la mayor mejora de los márgenes que se observa es una mejora del margen de proyección. Déjeme decir eso primero.

En segundo lugar, la mejora absoluta de los márgenes también ha sido muy buena. Y eso habla, creo, de una de las cosas que Satya mencionó y he reiterado un poco, que es lo que queremos, en realidad, para asegurarnos de que cuando estamos realizando inversiones, las estamos haciendo coherentemente en toda la pila tecnológica.

La pila tecnológica que estamos creando, independientemente del equipo en el que esté, es inclusiva de la habilitación de la IA. Y por lo tanto, piense en ello como crear esa coherencia sin necesidad de agregar muchos recursos para hacerlo. Estar trabajando en este trabajo ha sido una dinamización real de toda nuestra infraestructura de inversión. Y creo que es importante, porque significa que se está cambiando a una posición de priorización de la IA, no solo en lo referente al lenguaje que usamos, sino en lo que las personas trabajan a diario. Eso obviamente, crea una oportunidad de la que hay que sacar provecho.

Además, muchos equipos han hecho un buen trabajo mejorando el margen bruto de los productos. Hablamos de ello cuando mencionamos Office 365. Hablamos de ello cuando mencionamos Azure Core. Incluso hablamos de ello en nuestra cartera de dispositivos, donde hemos visto materialmente mejoras durante el año.

Y por lo tanto, al combinar mejoras a nivel de margen bruto con una reorientación constante del personal hacia el trabajo de IA sin agregar un número importante de personas a la plantilla, se obtiene ese tipo de ventaja. Y todavía tenemos que seguir realizando inversiones. Y por lo tanto, la parte importante, invertir en lo que va a dar forma a la próxima década y seguir centrados en poder cumplir sus compromisos diarios.

Es una gran pregunta, y esperamos que ayude a separar algunos de los componentes.

BRENT THILL: Gracias, Amy.

BRETT IVERSEN: Gracias, Brent. Joe, siguiente pregunta por favor.

(Instrucciones del operador).

KASH RANGAN, Goldman Sachs: Hola, muchas gracias. Un trimestre excelente y grandes mejoras. Solo una pregunta para usted, Satya.

La informática en la nube cambió la pila tecnológica de maneras que no podíamos imaginar hace 10 años, la naturaleza de la capa de base de datos o la capa del sistema operativo. Cada capa ha cambiado drásticamente. ¿Cómo prevé que la IA generativa cambie la pila tecnológica como la conocemos? Muchas gracias.

SATYA NADELLA: Sí, creo que va a tener un impacto muy, muy fundamental. De hecho, podría decir que la propia arquitectura básica del equipo cambia. Todo, desde la potencia, la densidad de energía hasta el diseño del centro de datos a lo que solía ser el acelerador ahora es una especie de CPU principal, por así decir o la unidad de proceso principal. Y así, creo, y la red, la arquitectura de memoria, todo ello. Por lo tanto, la

arquitectura básica del equipo cambia. Creo que todas las cargas de trabajo cambian.

Vea por ejemplo nuestra capa de datos. Lo más emocionante para mí en el último año ha sido ver cómo ha evolucionado nuestra capa de datos para crear la IA, ¿no? Si piensa en Fabric, una de las genialidades de Fabric es poder decir, vamos a separar el almacenamiento de la capa de proceso. En informática, tendremos el SQL tradicional. Tendremos Spark. Además, puede tener un trabajo de Azure AI encima del mismo lago de datos, por así decirlo o el patrón del almacén de lago de datos. Y, a continuación, el modelo de negocio, puede combinar todos esos distintos procesos.

Es el tipo de arquitectura de proceso. Es solo un ejemplo. La herramienta está cambiando. Office, quiero decir, si piensa en ello: si mira Copilot, la extensibilidad de Copilot con GPT, aplicaciones de Copilot a través de la pila de Copilot, es otra parte de lo que está sucediendo con la pila tecnológica.

Sí, quiero decir, definitivamente se acumula. Quiero decir, creo que estar en la nube ha sido muy útil para crear la IA, pero ahora la IA simplemente está redefiniendo lo que significa tener, qué aspecto tiene la nube, tanto a nivel de infraestructura como en el modelo de aplicación.

KASH RANGAN: Genial. Muchas gracias.

BRETT IVERSEN: Gracias, Kash. Joe, siguiente pregunta por favor.

(Instrucciones del operador).

KARL KEIRSTEAD, UBS: Gracias. Quería volver a la IA. La elevación de la IA de seis puntos a Azure es simplemente extraordinaria. Pero quería preguntarle sobre el progreso de la infraestructura para satisfacer esa demanda, si se siente la restricción del GPU de suministro de Microsoft, si ha tenido éxito trabajando quizás a través de algunos de los cuellos de botella de escalado que algunos de los otros proveedores de infraestructura en la nube han mencionado, tal vez en el frente de escalado de infraestructuras podría ser interesante. Gracias.

AMY HOOD: Gracias, Karl. Empezaré, y Satya, no dude en interrumpirme.

Karl, creo que estamos contentos en la dirección que estamos en términos de agregar capacidad. Empezó a ver la aceleración en nuestros gastos de capital a partir de hace casi un año, y lo ha visto escalar a través de ese proceso. Y eso avanza, como ya hablamos de los servidores y también de los nuevos tamaños de centros de datos para poder satisfacer lo que vemos como esta demanda, y realmente cambiar la demanda, mirando hacia adelante.

Y así, siento que los equipos han hecho un trabajo muy bueno. Esto lo hemos construido principalmente nosotros, pero también hemos usado la capacidad de terceros para ayudar cuando necesitábamos esa ayuda, en términos de satisfacer la demanda de los clientes. Y tiendo a pensar, mirando hacia adelante, que tenderá a ver la aceleración de los gastos de capital para seguir siendo capaces de agregar capacidad en los próximos trimestres, dado lo que vemos en términos de canalización.

BRETT IVERSEN: Gracias, Karl. Joe, siguiente pregunta por favor.
(Instrucciones del operador).

BRAD ZELNICK, Deutsche Bank: Genial. Muchas gracias contestar a mi pregunta. Los primeros comentarios del mercado que estamos escuchando sobre Microsoft 365 Copilot son muy positivos. ¿Puede proporcionar más granularidad sobre lo que ve en términos de tendencias de adopción frente a las introducciones de nuevos productos en el pasado? ¿Qué lo está reteniendo y qué tan prioritario es ponerlo en las manos de los clientes? ¿Qué está dispuesto a hacer para incentivar el lanzamiento al mercado? Gracias.

SATYA NADELLA: No, gracias por la pregunta, Brad. Un par de cosas.

En mis comentarios, dije, al menos en relación con nuestros conjuntos de aplicaciones anteriores, como digamos E3 o E5, cualquiera de los dos, en

dos meses, definitivamente es mucho más rápido que eso. Y, desde esa perspectiva, es emocionante ver, la señal de demanda, la señal de implementación. Lo estuve viendo por inquilino, incluso. uso, es más rápido que cualquier otra cosa. porque es más fácil, ¿verdad? Quiero decir, se muestra en las aplicaciones, se hace clic en ella como en la cinta de opciones y se convierte en un hábito diario.

De hecho, me recuerda un poco a la adopción del PC en su día, ¿verdad? Creo que comienza primero con algunas personas teniendo acceso. Hay muchas empresas que lo están estandarizando, ¿cierto? Al igual que los PC se convirtieron en algo común y corriente, en algún momento después de que los primeros usuarios los adoptaran, creo que ese es el ciclo que cabe esperar.

En términos de lo que estamos viendo, es realmente interesante. Si observa los datos que tenemos, son resúmenes, ¿verdad? Eso es lo que es primero. Estoy haciendo resúmenes de las reuniones de Teams, dentro de Teams, durante la reunión, después de la reunión, haciendo resúmenes de los documentos de Word. Si recibo algo por correo electrónico, lo resumo. Los resúmenes se han convertido en algo muy importante.

Los borradores. Constantemente estás redactando correos electrónicos y documentos. Cada vez que quiera empezar algo, la página en blanco desaparece y empiezas a realizar indicaciones y a redactar.

El chat, para mí, es la característica más eficaz ahora, tiene la base de datos más importante de su empresa, que es la base de datos de sus documentos y comunicaciones, que ahora puede consultar mediante lenguaje natural de una manera eficaz, ¿verdad? Puedo decir qué son todas las cosas que Amy dijo a las que debería estar atento para el próximo trimestre, y será muy detallado.

Y por lo tanto, el chat, los resúmenes, los borradores, así como las acciones, una de las cosas más usadas es el documento de Word, ir un paso más allá y crear un PowerPoint para mí. Esas son las cosas que también están comenzando.

Siento que esto se está convirtiendo en realidad, pero fundamentalmente lo que sucede, se recuerda del ciclo de adopción del PC, hizo que el trabajo, los artefactos de trabajo y el flujo de trabajo cambiaron, ¿no? Puede imaginar cómo eran las previsiones antes de Excel y el correo electrónico, y en lo que se convirtió. Del mismo modo, verá cambios en el trabajo y el flujo de trabajo a medida que las personas hacen resúmenes más rápido, redacten los documentos reglamentarios más rápido y chatean para obtener conocimientos de su negocio.

Y por lo tanto, esas son las cosas que estamos viendo como patrones generales.

AMY HOOD: Y quizás solo para agregar dos puntos, una de las cosas emocionantes es que, como dijo Satya, para algunas empresas, se convertirá en algo común y corriente, como los PC. Para otras empresas, es posible que quieran hacer una prueba con un grupo más pequeño, ver las ganancias de productividad y, luego ampliarlo. Y, por lo tanto, poder eliminar algunos de los requisitos de usuario algo que hicimos este mes es realmente permitir que los clientes puedan usar ese enfoque también.

Y lo otro que me gustaría agregar, siempre hablamos del Software empresarial, vendemos software, luego esperamos y luego se implementa. Después de la implementación, queremos ver el uso. Y, en particular, lo que hemos visto, y se esperaría esto de alguna manera con Copilot, incluso en las primeras fases, obviamente la implementación se produce muy rápidamente. Pero realmente lo que estamos viendo es un aumento en la interacción. En cuanto al punto de Satya, sobre cómo se aprende y cambia el comportamiento, verá que la interacción crece con el tiempo.

Creo que esos son los puntos, porque es una dinámica importante, cuando pensamos en el optimismo desprendemos.

BRAD ZELNICK: Excelente. Muchas gracias.

BRETT IVERSEN: Gracias, Brad. Joe, siguiente pregunta por favor.

(Instrucciones del operador).

MARK MURPHY, JP Morgan: Muchas gracias. ¿Es posible explicar el empuje de los servicios de IA de seis puntos? Es solo para ayudarnos a comprender qué elementos han incrementado los tres puntos incrementales. Por ejemplo, ¿es más la inferencia de OpenAI de GitHub Copilot, otros copilotos, Azure OpenAI Service y los LLM de terceros que se ejecutan en Azure? ¿Me pregunto dónde vio el paso más fuerte en esa actividad?

AMY HOOD: Mark, sin entrar en un montón de detalles, es más fácil pensar en eso como realmente es, gente que lo adopta para la inferencia en la API, generalmente. Quiero decir, es la manera más fácil de pensar en ello. Y también vimos el crecimiento en GitHub Copilot, sobre lo que habló Satya, y vimos un creciente número de terceros que lo usan de algunas maneras más pequeñas para el entrenamiento. Pero esto es principalmente una carga de trabajo de inferencia en este momento en términos de lo que impulsa ese número y es fácil de pensar de este modo.

SATYA NADELLA: Azure OpenAI y, a continuación, OpenAI en las API, encima de Azure serían los principales impulsores. Pero en este pequeño entrenamiento por lotes hay mucho que llevar a cabo, ya sea RLHF o ajustes, y luego una gran cantidad de personas han empezado a usar

modelos como servicio con todos los demás modelos nuevos. Pero en la actualidad es principalmente Azure OpenAI.

MARK MURPHY: Gracias.

BRETT IVERSEN: Gracias, Mark. Joe, siguiente pregunta por favor.

(Instrucciones del operador).

BRAD REBACK, Stifel: Muchas gracias. Amy, durante muchos, muchos años en Office 365 comercial, el crecimiento de usuarios ha superado mucho la RPU. Y en el último par de trimestres, estamos obteniendo una convergencia, obviamente, ya que el número de usuarios es realmente grande. A medida que vemos hacia adelante, ¿deberían ejecutarse incluso durante un período de tiempo, o deberíamos esperar que la RPU supere este crecimiento a corto plazo? Gracias.

AMY HOOD: Esa es una gran pregunta, Brad. Déjame separar los componentes, y luego podemos volver a si deben equiparar o simplemente seguir, lo crea o no, trayectorias algo independientes. Explicaré por qué lo digo.

El crecimiento de usuarios del que hablamos es principalmente, en este momento, de pequeñas y medianas empresas, escenarios de personal de primera línea. Y en cuanto a su afirmación, en ocasiones, esos son usuarios

de RPU más bajos, pero también son nuevos usuarios. Verá eso en el número de usuarios. Y a medida que lo superamos, y hemos visto que baja un poco, trimestre tras trimestre, y lo hemos orientado para que eso suceda de nuevo el próximo trimestre.

Pero una cosa muy diferente es poder agregar RPU. Y tradicionalmente, y otra vez este trimestre, es algo que viene a lo largo del tiempo de E3 y luego de E5. Y seguimos viendo un impulso del conjunto de aplicaciones muy saludable, y han habido muy buenas renovaciones. Todo eso es completamente independiente de alguna manera del crecimiento de usuarios.

La otra cosa de la que hemos hablado hace nada, quizás en la pregunta de Brad, si mal no recuerdo, es que los ingresos de Copilot llegarán como RPU, ¿cierto? Eso no mostrará un crecimiento de usuarios. Las transiciones E3, E5 y Copilot aparecerán en RPU a lo largo del tiempo. Y, a continuación, tendrá el crecimiento usuarios, principalmente, pequeñas empresas y personal de primera línea y quizás nuevos escenarios del sector.

Tiendo, Brad, a no pensar en ellos como líneas relacionadas. Créalo o no, pienso en ellos como un tipo de movimiento único e independiente donde corremos. Y todavía hay espacio para el crecimiento de usuarios, y obviamente, con las palancas que hemos hablado, también hay espacio para el crecimiento de la RPU.

BRAD REBACK: Eso es genial. Muchas gracias.

BRETT IVERSEN: Gracias, Brad. Joe, tenemos tiempo para una última pregunta.

(Instrucciones del operador).

TYLER RADKE, Citi: Gracias responder a mi pregunta. Satya, su entusiasmo por GitHub Copilot fue notable en la llamada de conferencia y en la Cumbre de IA en Nueva York la semana pasada. Me pregunto cómo piensa en los precios. Obviamente, esto está impulsando avances bastante increíbles en la productividad para los desarrolladores, pero ¿cómo piensa en su capacidad de impulsar la RPU en GitHub Copilot a lo largo del tiempo? Y simplemente hablemos de cómo está pensando en la siguiente fase de nuevas versiones.

SATYA NADELLA: Sí. Quiero decir, siempre vuelvo a mi propia convicción de que esta generación de IA será diferente. Comenzó con el cambio de 2.5 a 3 de GPT, que luego se usa dentro del escenario de desarrollador con GitHub Copilot. Sí, creo que este es el lugar donde está más evolucionado en términos de sus beneficios económicos o de productividad.

Y se puede ver. Lo vemos dentro de Microsoft. Lo vemos en todos los casos prácticos que sacamos de los clientes. Todo el mundo al que he hablado, es el único lugar donde se está convirtiendo en algo común y corriente para

cualquier desarrollador. Es como si se quitara el corrector ortográfico de Word, me volvería inepto para el empleo. Y de forma similar, será como creo que GitHub Copilot se convertirá en algo básico para cualquier persona que esté realizando el desarrollo de software.

La cosa que mencionó es un poco la continuación a cómo Amy habló de ello, ¿no? Empezará a ver a las personas pensando en estas herramientas como potenciadores de productividad, ¿verdad? Quiero decir, nuestras RPU han estado bien, pero son bastante bajas. Francamente, aunque hemos tenido mucho éxito, no es como si fuéramos una empresa de RPU de altos precios.

Creo que lo que nos empezaremos a encontrar, ya sea Sales Copilot o Service Copilot o GitHub Copilot o Security Copilot, es que capturarán fundamentalmente parte del valor que impulsan en términos de productividad de OpEx, ¿no? Son como 2 puntos, 3 puntos de apalancamiento de OpEx que irían a algún gasto de software. Creo que es una ecuación de valor bastante sencilla.

Es la primera vez, quiero decir, que antes no habíamos podido plantear el caso. Mientras que ahora creo que tenemos ese caso.

Después, incluso Copilot horizontal que es de lo que Amy estaba hablando, que es a nivel de Office 365 o Microsoft 365. Incluso allí, se puede hacer el

mismo argumento. Sea cual sea la RPU que hayamos hecho, la tendremos con E5. Ahora puedes decir incrementalmente, como porcentaje de OpEx, ¿cuánto pagarías por un Copilot que te ahorraría más tiempo, por ejemplo?

Lo veo como un nuevo vector para nosotros en lo que llamaré la siguiente fase de trabajo de conocimiento e incluso trabajo de primera línea, y su productividad, y cómo participamos. Y creo que GitHub Copilot: nunca había pensado en las herramientas empresariales que participa fundamentalmente en los gastos operativos del gasto de una empresa en, digamos, la actividad de desarrollo. Y ahora está viendo esa transición. No es solo las herramientas, se trata de la productividad de su equipo de desarrollo.

BRETT IVERSEN: Gracias, Tyler. Así termina la parte de preguntas y respuestas de la llamada de ganancias de hoy. Gracias por acompañarnos, y esperamos hablar con todos ustedes pronto.

AMY HOOD: Gracias.

SATYA NADELLA: Gracias.

(Instrucciones del operador).

FIN