

## Chamada em conferência de resultados do segundo trimestre do ano fiscal 2024 da Microsoft

Brett Iversen, Satya Nadella, Amy Hood

Terça-feira, 30 de janeiro de 2024

### **BRETT IVERSEN:**

Boa tarde e obrigado por se juntar a nós hoje. Na chamada comigo estão Satya Nadella, presidente e diretor executivo, Amy Hood, diretora financeira, Alice Jolla, diretora de contabilidade, e Keith Dolliver, secretário corporativo e conselheiro geral adjunto.

No site de Relações com Investidores da Microsoft, você pode encontrar nosso comunicado oficial sobre lucros e o conjunto de slides de resumo financeiro, que se destina a complementar nossas observações preparadas durante a teleconferência de hoje e fornece a reconciliação das diferenças entre as medidas financeiras de GAAP e de não GAAP. Slides de perspectivas mais detalhados estarão disponíveis no site de Relações com Investidores da Microsoft quando fornecermos comentários sobre as perspectivas da teleconferência de hoje.

A Microsoft concluiu a aquisição da Activision Blizzard neste trimestre e estamos reportando seus resultados em nosso segmento de Computação

Mais Pessoal, a partir de 13 de outubro de 2023. Assim, nossa métrica de investidor de crescimento de receita de conteúdo e serviços do Xbox inclui o impacto líquido da Activision. Além disso, nosso comunicado à imprensa e conjunto de slides contêm informações suplementares sobre o impacto líquido da aquisição da Activision em nossos resultados financeiros.

Nesta teleconferência, discutiremos certos itens que não são GAAP. As medidas financeiras de não GAAP fornecidas não devem ser consideradas como substitutas ou superiores às medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com os GAAP. Elas são incluídas como itens de esclarecimento adicionais para ajudar os investidores a entender melhor o desempenho da empresa no segundo trimestre, além do impacto que esses itens e eventos têm nos resultados financeiros.

Todas as comparações de crescimento que fizemos na teleconferência de hoje referem-se ao período correspondente do ano passado, salvo indicação em contrário. Também mostraremos taxas de crescimento em moeda constante, quando disponíveis, como uma estrutura para avaliar o desempenho de nossos negócios subjacentes, excluindo o efeito das flutuações da taxa de moeda estrangeira. Quando as taxas de crescimento forem as mesmas em moeda constante, vamos nos referir apenas à taxa de crescimento.

Publicaremos nossos comentários preparados em nosso site imediatamente após a teleconferência até que a transcrição completa esteja disponível. A teleconferência de hoje está sendo transmitida ao vivo e gravada. Se você fizer uma pergunta, ela será incluída em nossa transmissão ao vivo, na transcrição e em qualquer uso futuro da gravação. Você pode reproduzir a chamada e exibir a transcrição no site de Relações com Investidores da Microsoft.

Durante esta teleconferência, faremos declarações prospectivas que são previsões, projeções ou outras declarações sobre eventos futuros. Essas declarações são baseadas em expectativas e suposições atuais que estão sujeitas a riscos e incertezas. Os resultados reais podem divergir materialmente devido aos fatores discutidos no comunicado oficial sobre lucros de hoje, nos comentários feitos durante esta teleconferência e na seção de fatores de risco de nosso Formulário 10-K, Formulários 10-Q e outros relatórios e arquivamentos junto à Comissão de Valores Mobiliários. Não assumimos nenhum dever de atualizar qualquer declaração prospectiva.

E com isso, vou passar a chamada para Satya.

**SATYA NADELLA:** Obrigado, Brett.

Foi um trimestre recorde, impulsionado pela força contínua da Microsoft Cloud, que ultrapassou US\$ 33 bilhões em receita, um aumento de 24%.  
Passamos de falar sobre IA para aplicar IA em escala.

Ao infundir IA em todas as camadas de nossa pilha de tecnologia, estamos conquistando novos clientes e ajudando a gerar novos benefícios e ganhos de produtividade.

Agora, destacarei exemplos de nosso impulso e progresso, começando com o Azure.

O Azure novamente teve participação neste trimestre, com nossa vantagem de IA.

O Azure oferece o melhor desempenho para treinamento e inferência de IA e a mais diversificada seleção de aceleradores de IA, incluindo os mais recentes da AMD e da NVIDIA, bem como nosso próprio silício interno, o Azure Maia.

E, com a IA do Azure, fornecemos acesso à melhor seleção de modelos básicos e de software livre, incluindo LLMs e SLMs, todos profundamente integrados à infraestrutura, aos dados e às ferramentas no Azure.

Hoje temos 53.000 clientes de IA do Azure. Mais de um terço são novos no Azure nos últimos 12 meses.

Nossa nova oferta de "modelos como serviço" torna mais fácil para os desenvolvedores usar LLMs de nossos parceiros como Cohere, Meta e Mistral no Azure sem precisar gerenciar a infraestrutura subjacente.

Também construímos os SLMs mais populares do mundo, que oferecem desempenho comparável aos modelos maiores, mas são pequenos o suficiente para serem executados em um notebook ou dispositivo móvel.

Anker, Ashley, AT&T, EY e Thomson Reuters, por exemplo, já estão explorando como usar nosso SLM Phi para as aplicações deles.

E temos um grande impulso com nosso Serviço OpenAI do Azure. Neste trimestre, adicionamos suporte para os modelos mais recentes da OpenAI, incluindo GPT-4 Turbo, GPT-4 com Vision, Dall-E 3, além de ajuste fino.

Estamos vendo um aumento no uso de startups que priorizam a IA, como Moveworks, Perplexity, SymphonyAI, bem como algumas das maiores empresas do mundo. Mais da metade das empresas da Fortune 500 usam o OpenAI do Azure hoje, incluindo Ally Financial, Coca-Cola e Rockwell Automation.

Por exemplo, na CES deste mês, o Walmart compartilhou como está usando o Serviço OpenAI do Azure, juntamente com seus próprios dados e modelos proprietários, para simplificar o trabalho de mais de 50.000 associados e transformar a forma como seus milhões de clientes compram.

De forma mais ampla, os clientes continuam escolhendo o Azure para simplificar e acelerar as migrações para a nuvem.

No geral, estamos vendo negócios maiores e mais estratégicos do Azure, com um aumento no número de compromissos do Azure de mais de um bilhão de dólares.

A Vodafone, por exemplo, investirá US\$ 1,5 bilhão em serviços de nuvem e IA nos próximos 10 anos, enquanto trabalha para transformar a experiência digital de mais de 300 milhões de clientes em todo o mundo.

Agora, vamos aos dados.

Estamos integrando o poder da IA em toda a pilha de dados.

Nossa Plataforma Inteligente de Dados da Microsoft reúne bancos de dados operacionais, análises, governança e IA para ajudar as organizações a simplificar e consolidar os ativos de dados.

O Cosmos DB é o banco de dados ideal para criar aplicativos baseados em IA em qualquer escala, potencializando cargas de trabalho para empresas de todos os setores, desde AXA e Coles até Mitsubishi e TomTom.

A KPMG, por exemplo, usou o Cosmos DB, incluindo seus recursos integrados de pesquisa vetorial nativa, além do Serviço OpenAI do Azure,

para alimentar um assistente de IA, ao qual atribuiu um aumento de até 50% na produtividade de seus consultores.

No geral, as transações de dados do Cosmos DB aumentaram 42% ano a ano.

E, para as organizações que desejam ir além da pesquisa vetorial no banco de dados, a Pesquisa de IA do Azure AI oferece a melhor solução de pesquisa híbrida. O OpenAI está usando-a para recuperar a geração aumentada como parte do ChatGPT.

E neste trimestre, disponibilizamos o Microsoft Fabric para o público em geral, ajudando clientes como Milliman e PwC a passar de dados para insights e ação, tudo dentro da mesma solução SaaS unificada.

Os dados armazenados no data lake multinuvel do Fabric, o OneLake, aumentaram 46% em relação ao trimestre anterior.

Agora, vamos aos desenvolvedores.

Do GitHub ao Visual Studio, temos as ferramentas de desenvolvedor mais abrangentes e amadas para a era da IA.

A receita do GitHub acelerou para mais de 40% ano a ano, impulsionada pelo crescimento total da plataforma e pela adoção do GitHub Copilot, a ferramenta de desenvolvedor de IA mais amplamente implantada do mundo.

Agora temos mais de 1,3 milhão de assinantes pagos do GitHub Copilot, um aumento de 30% em relação ao trimestre anterior.

E mais de 50.000 organizações usam o GitHub Copilot Business para turbinar a produtividade dos desenvolvedores, desde nativos digitais como Etsy e HelloFresh até empresas líderes como Autodesk, Dell Technologies e Goldman Sachs. Só a Accenture lançará o GitHub Copilot para 50.000 de seus desenvolvedores este ano.

E estamos indo além, tornando o Copilot onipresente em toda a plataforma GitHub e novos recursos de segurança baseados em IA, bem como o Copilot Enterprise, que adapta o Copilot à base de código de uma organização e permite que os desenvolvedores conversem com ele em linguagem natural.

Também somos líderes em desenvolvimento low-code/no-code, ajudando todos a criar aplicativos, automatizar fluxos de trabalho, analisar dados e agora criar copilotos personalizados.



Mais de 230.000 organizações já usaram recursos de IA no Power Platform, um aumento de mais de 80% em relação ao trimestre anterior.

E com o Copilot Studio, as organizações podem personalizar o Copilot para Microsoft 365 ou criar seus próprios copilotos personalizados. O serviço já foi usado por mais de 10.000 organizações, incluindo An Post, Holland America, PG & E.

Em apenas algumas semanas, por exemplo, tanto o PayPal quanto a Tata Digital construíram copilots para responder a perguntas comuns dos funcionários, aumentando a produtividade e reduzindo os custos de suporte.

Também estamos usando esse momento da IA para redefinir nosso papel em aplicativos de negócios.

O Dynamics 365 mais uma vez assumiu uma parcela, uma vez que as organizações usam nossos aplicativos baseados em IA para transformar as funções de marketing, vendas, serviços, finanças e cadeia de fornecedores.

E estamos expandindo nosso TAM integrando o Copilot em sistemas de terceiros também.

Em Vendas, nosso copiloto ajudou vendedores em mais de 30.000 organizações, incluindo Lumen Technologies e Schneider Electric, a

enriquecer as interações com os clientes usando dados do Dynamics 365 ou Salesforce.

E, com nosso novo Copilot para Serviços, os funcionários de empresas como a Northern Trust podem resolver as dúvidas dos clientes mais rapidamente. Ele inclui integrações prontas para uso com aplicativos como Salesforce, ServiceNow e Zendesk.

Com nossas nuvens setoriais e intersetoriais, estamos adaptando nossas soluções para atender às necessidades de setores específicos.

Na área da saúde, o DAX Copilot está sendo usado por mais de 100 sistemas de saúde, incluindo Lifespan, UNC Health e UPMC, para aumentar a produtividade dos médicos e reduzir o esgotamento.

E nosso Cloud for Retail foi destaque no NRF, com varejistas (da Canadian Tire Corporation à Leatherman e Ralph Lauren) compartilhando como usarão nossas soluções em toda a jornada do comprador para acelerar o tempo de retorno.

Agora sobre o futuro do trabalho.

Um crescente conjunto de evidências deixa claro o papel que a IA desempenhará na transformação do trabalho.

Nossa própria pesquisa, bem como estudos externos, mostram uma melhoria de até 70% na produtividade usando IA generativa para tarefas de trabalho específicas. E, no geral, os primeiros usuários do Copilot para Microsoft 365 foram 29% mais rápidos em uma série de tarefas, como pesquisar, escrever e resumir.

Dois meses depois, vimos uma adoção mais rápida do que nossos pacotes E3 ou E5, uma vez que empresas como a Dentsu, Honda e Pfizer implantam o Copilot para seus funcionários.

E estamos expandindo a disponibilidade para organizações de todos os tamanhos.

Também estamos vendo um ecossistema do Copilot começar a surgir. ISVs como Atlassian, Mural e Trello, bem como clientes como Air India, Bayer e Siemens, criaram plug-ins para linhas de negócios específicas que ampliam os recursos do Copilot.

Quando se trata do Teams, vimos novamente um uso recorde visto que as organizações reuniram colaboração, chat, reuniões e chamadas em uma plataforma.

E o Teams também se tornou um novo ponto de entrada para nós. Mais de dois terços de nossos clientes corporativos do Teams compram Phone, Rooms ou Premium.

Toda essa inovação está impulsionando o crescimento no Microsoft 365.

Agora temos mais de 400 milhões de estações pagas do Office 365.

E organizações como BP, Elanco, ING Bank, Mediaset, WTW escolheram o E5 neste trimestre para capacitar os funcionários com nossos melhores aplicativos de produtividade, juntamente com segurança, conformidade, voz e análises avançadas.

Agora, sobre o Windows.

Em 2024, a IA se tornará uma parte de primeira classe de todos os PCs.

Os PCs com Windows com unidades de processamento neural integradas foram destaque na CES, desbloqueando novas experiências de IA para tornar o que você faz em seu PC mais fácil e rápido, desde a busca de respostas e o resumo de emails até a otimização do desempenho e da eficiência da bateria.

O Copilot no Windows já está disponível em mais de 75 milhões de PCs com Windows 10 e Windows 11. E com nossa nova tecla Copilot, a primeira

mudança significativa no teclado do Windows em 30 anos, estamos oferecendo acesso com um clique.

Também continuamos transformando a forma como o Windows é experimentado e gerenciado com a Área de Trabalho Virtual do Azure e o Windows 365, introduzindo novos recursos que simplificam o acesso dos funcionários e as equipes de TI protegem seus PCs na nuvem. O uso do Windows fornecido na nuvem aumentou mais de 50% ano a ano.

E, no geral, as implantações comerciais do Windows 11 aumentaram duas vezes ano a ano, uma vez que empresas como HPE e Petrobras lançaram o sistema operacional para os funcionários.

Agora sobre Segurança.

Ataques de segurança recentes, incluindo o ataque de estado-nação aos nossos sistemas corporativos que relatamos há uma semana e meia, destacaram a necessidade urgente de as organizações agirem ainda mais rápido para se protegerem contra ameaças cibernéticas.

É por isso que, no outono passado, anunciamos um conjunto de prioridades de engenharia sob nossa Iniciativa Futuro Seguro, reunindo todas as partes da empresa para promover a proteção de segurança cibernética em novos produtos e infraestrutura legada.

E é por isso que continuamos inovando em todo o nosso portfólio de segurança, bem como em nossa postura de segurança operacional, para ajudar os clientes a adotar uma arquitetura de segurança de Confiança Zero.

Nossa Plataforma de Operações de Segurança Unificada inédita no setor reúne nosso Microsoft Sentinel SIEM, Microsoft XDR Defender e o Copilot para Segurança para ajudar as equipes a gerenciar um cenário de segurança cada vez mais complexo.

E com o Copilot para Segurança, agora estamos ajudando centenas de clientes de acesso antecipado, como Cemex, Dow, LTIMindtree, McAfee e Nucor Steel, a aumentar significativamente a produtividade de suas equipes de SecOps. Neste trimestre, estendemos o Copilot para o Entra, Intune e Purview.

No total, temos mais de um milhão de clientes, incluindo mais de 700.000 que usam quatro ou mais de nossos produtos de segurança, como Arrow Electronics, DXC Technology, Freeport-McMoRan, Insight Enterprises, JB Hunt e The Mosaic Company.

Agora sobre o LinkedIn.

O LinkedIn está ajudando hoje mais de um bilhão de membros a aprender, vender e ser contratado.

Continuamos vendo um forte crescimento global de membros, impulsionado por inscrições de membros em mercados importantes como Alemanha e Índia.

Em um mercado de trabalho em constante mudança, os membros estão se mantendo competitivos por meio da construção de habilidades e do compartilhamento de conhecimento. Nos últimos doze meses, os membros adicionaram 680 milhões de habilidades aos seus perfis, um aumento anual de 80%.

Nossos novos recursos baseados em IA estão transformando a experiência dos membros do LinkedIn, desde como as pessoas aprendem novas habilidades até como procuram empregos e interagem em publicações.

Novos recursos de IA, incluindo InMails mais personalizados, também continuam aumentando o ROI dos negócios na plataforma, e nosso negócio de contratação ganhou participação pelo sexto trimestre consecutivo.

E, de forma mais ampla, a IA está transformando nossa experiência de pesquisa e navegador.

Estamos encorajados pelo impulso. No início deste mês, alcançamos um novo marco com 5 bilhões de imagens criadas e 5 bilhões de chats realizados até o momento, ambos dobrando trimestre a trimestre. E tanto o Bing quanto o Edge tiveram sua parcela neste trimestre.

Também apresentamos o Copilot como um destino autônomo em todos os navegadores e dispositivos, bem como um aplicativo Copilot no iOS e Android.

E, há apenas duas semanas, introduzimos o Copilot Pro, que dá acesso aos modelos mais recentes para respostas rápidas e criação de imagens de alta qualidade e acesso ao Copilot para assinantes do Microsoft 365 Personal e Family.

Agora, vamos aos jogos.

Neste trimestre, estabelecemos recordes históricos de usuários ativos mensais no Xbox, PC e dispositivos móveis, onde agora temos mais de 200 milhões de usuários ativos mensais, incluindo o Activision Blizzard King.

Com nossa aquisição, adicionamos centenas de milhões de jogadores ao nosso ecossistema, executando nossa ambição de alcançar mais jogadores em mais plataformas.



Com os jogos na nuvem, continuamos inovando para oferecer aos jogadores mais maneiras de experimentar os jogos que eles adoram, onde, quando e como quiserem. As horas transmitidas aumentaram 44% ao ano.

Um ótimo conteúdo é o segredo para o nosso crescimento e, em todo o nosso portfólio, nunca estive tão animado com a programação de jogos futuros.

No início deste mês, compartilhamos novos títulos originais interessantes que chegarão este ano no Xbox, PC e Game Pass, incluindo Indiana Jones.

E também anunciamos o lançamento de atualizações significativas neste ano para muitas de nossas franquias mais duráveis, que atraem milhões de jogadores todos os meses, como Call of Duty, Elder Scrolls Online e Starfield.

Para encerrar, estamos ansiosos para ver como a transformação impulsionada pela IA beneficiará pessoas e organizações em 2024.

Com isso, vou passar para Amy.

## **AMY HOOD:**

Obrigada, Satya, e boa tarde a todo mundo.

Neste trimestre, a receita foi de US\$ 62 bilhões, um aumento de 18% e 16% em moeda constante. Quando ajustado para o encargo do segundo trimestre do ano anterior, o lucro operacional aumentou 25% e 23% em

moeda constante, e o lucro por ação foi de US\$ 2,93, que aumentou 26% e 23% em moeda constante.

Os resultados superaram as expectativas e entregamos mais um trimestre de crescimento de dois dígitos na receita e nos resultados. A forte execução de nossas equipes de vendas e parceiros gerou ganhos de participação novamente neste trimestre em muitos de nossos negócios, como Satya mencionou.

Em nossos negócios comerciais, a forte demanda por nossas ofertas do Microsoft Cloud, incluindo serviços de IA, impulsionou um crescimento melhor do que o esperado em grandes contratos de longo prazo do Azure. A força do pacote do Microsoft 365 contribuiu para a expansão do ARPU para nossos negócios comerciais do Office, enquanto o crescimento de novos negócios continuou a ser moderado para produtos autônomos vendidos fora do pacote do Microsoft 365.

As reservas comerciais superaram as expectativas e aumentaram 17% e 9% em moeda constante com uma base de expiração baixa. A força dos contratos de longo prazo do Azure mencionados anteriormente, juntamente com a forte execução em nossos principais movimentos de vendas de anuidades, incluindo renovações saudáveis, impulsionaram nossos resultados.

A obrigação do desempenho comercial restante aumentou 17% e 16% em moeda constante para US\$ 222 bilhões. Cerca de 45% serão reconhecidos

em receita nos próximos 12 meses, um aumento anual de 15%. A parcela restante, reconhecida além dos próximos 12 meses, aumentou 19%. E neste trimestre, nosso mix de anuidades foi de 96%.

Em nosso negócio de consumo, os mercados de PCs e publicidade estavam geralmente alinhados com nossas expectativas. Os volumes do mercado de PCs continuaram a se estabilizar nos níveis pré-pandêmicos. O mercado de consoles de jogos foi um pouco menor.

Como lembrete, meu comentário sobre o segundo trimestre inclui o impacto líquido da Activision desde a data de aquisição, incluindo contabilidade de compras, integração e despesas relacionadas à transação. O impacto líquido inclui o ajuste para o movimento do conteúdo da Activision de nosso relacionamento anterior como parceiro terceirizado para o primário. No nível da empresa, a Activision contribuiu com aproximadamente quatro pontos para o crescimento da receita. Foi um obstáculo de dois pontos no crescimento do lucro operacional ajustado e um impacto negativo de cinco centavos no lucro por ação. Esse impacto inclui US\$ 1,1 bilhão de ajustes contábeis de compras, integração e custos relacionados a transações, como encargos relacionados a indenizações relacionados ao anúncio da semana passada.

O FX estava aproximadamente em conformidade com nossas expectativas de receita total da empresa, receita em nível de segmento, CPV e crescimento das despesas operacionais.

A receita da Microsoft Cloud foi de US\$ 33,7 bilhões, acima das expectativas, e cresceu 24% e 22% em moeda constante.

O percentual de margem bruta da Microsoft Cloud foi de 72%, relativamente inalterado em relação ao ano anterior. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil para vidas úteis, o percentual de margem bruta aumentou cerca de um ponto, impulsionado pela melhoria no Azure e no Office 365, parcialmente compensado pelo impacto do dimensionamento de nossa infraestrutura de IA para atender à crescente demanda.

A margem bruta da empresa aumentou 20% e 18% em moeda constante e a porcentagem de margem bruta aumentou ano a ano para 68%. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil, o percentual de margem bruta aumentou cerca de dois pontos, mesmo com o impacto de US\$ 581 milhões de ajustes contábeis de compras, integração e custos relacionados a transações da aquisição da Activision. O crescimento foi impulsionado pela melhoria nos dispositivos, bem como pela melhoria no Azure e no Office 365 que acabamos de mencionar.

As despesas operacionais aumentaram 3% com 11 pontos da aquisição da Activision, parcialmente compensadas por sete pontos de impacto favorável do encargo do segundo trimestre do ano anterior. O impacto da

Activision inclui US\$ 550 milhões de ajustes contábeis de compras, integração e custos relacionados a transações. No nível total da empresa, o número de funcionários no final de dezembro era 2% menor do que há um ano .

As margens operacionais aumentaram cerca de cinco pontos ano a ano, para 44%. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil, as margens operacionais aumentaram cerca de seis pontos, impulsionadas pela margem bruta mais alta observada anteriormente, o impacto favorável do encargo do segundo trimestre do ano anterior e a melhoria da alavancagem operacional por meio do controle disciplinado de custos.

Agora os resultados do nosso segmento.

A receita de Produtividade e Processos de Negócios foi de US\$ 19,2 bilhões e cresceu 13% e 12% em moeda constante, superando as expectativas, impulsionada principalmente por resultados melhores do que o esperado no LinkedIn.

A receita do Office Commercial cresceu 15% e 13% em moeda constante. A receita comercial do Office 365 aumentou 17% e 16% em moeda constante, em conformidade com as expectativas, impulsionada pela execução saudável da renovação e pelo crescimento do ARPU devido ao impulso contínuo do E5. As licenças comerciais pagas do Office 365 cresceram 9%

ano a ano, para mais de 400 milhões, com a expansão da base instalada em todos os segmentos de clientes. O crescimento de estações foi novamente impulsionado por nossas ofertas de pequenas e médias empresas e trabalhadores da linha de frente, compensadas pelas tendências de crescimento contínuo em novos negócios autônomos observadas anteriormente.

O licenciamento comercial do Office diminuiu 17% e 18% em moeda constante, com a mudança contínua do cliente para as ofertas de nuvem.

A receita do Office Consumer aumentou 5% e 4% em moeda constante, com impulso contínuo nas assinaturas do Microsoft 365, que cresceram 16% para 78,4 milhões.

A receita do LinkedIn aumentou 9% e 8% em moeda constante, acima das expectativas, impulsionada por um desempenho um pouco melhor do que o esperado em todos os negócios. Em nosso negócio de Soluções de Talentos, o crescimento das reservas foi novamente impactado pelo ambiente de contratação mais fraco em segmentos importantes.

A receita do Dynamics cresceu 21% e 19% em moeda constante, impulsionada pelo Dynamics 365, que cresceu 27% e 24% em moeda constante, com crescimento contínuo em todas as cargas de trabalho. O crescimento das reservas foi impactado por novos negócios mais fracos, principalmente nas cargas de trabalho do Dynamics 365 ERP e CRM.

Os dólares da margem bruta do segmento aumentaram 14% e 12% em moeda constante e a porcentagem da margem bruta aumentou discretamente ano a ano. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil, o percentual de margem bruta aumentou cerca de um ponto, impulsionado principalmente pela melhoria no Office 365.

As despesas operacionais diminuíram 5% e 6% em moeda constante, com 5% de impacto favorável em relação ao encargo do segundo trimestre do ano anterior. O lucro operacional aumentou 26% e 24% em moeda constante.

Em seguida, o segmento de Nuvem inteligente. A receita foi de US\$ 25,9 bilhões, aumentando 20% e 19% em moeda constante, acima das expectativas com resultados melhores do que o esperado em todos os negócios.

No geral, a receita de produtos de servidor e serviços em nuvem cresceu 22% e 20% em moeda constante. A receita do Azure e de outros serviços em nuvem cresceu 30% e 28% em moeda constante, incluindo seis pontos de crescimento nos serviços de IA. Os serviços de IA do Azure e de terceiros impulsionaram nosso desempenho superior.

Em nosso negócio por usuário, a base instalada de mobilidade e segurança corporativa cresceu 11%, para mais de 268 milhões de licenças, com impacto contínuo das tendências de crescimento em novos negócios autônomos observadas anteriormente.

Em nosso negócio de servidores locais, a receita aumentou 3% e 2% em moeda constante, acima das expectativas, impulsionada principalmente pela demanda melhor do que o esperado relacionada ao fim do suporte para o Windows Server 2012.

A receita de serviços corporativos e de parceiros aumentou 1% e permaneceu relativamente inalterada em moeda constante, com desempenho melhor do que o esperado em Serviços de suporte empresarial e Soluções do setor.

Os dólares da margem bruta do segmento aumentaram 20% e 18% em moeda constante e o percentual da margem bruta permaneceu relativamente inalterado. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil, o percentual de margem bruta aumentou cerca de um ponto, impulsionado pela melhoria no Azure observada anteriormente, parcialmente compensada pelo impacto a colocação em escala de nossa infraestrutura de IA para atender à crescente demanda. As despesas operacionais diminuíram 8% e 9% em moeda constante, com nove pontos de impacto favorável em relação ao encargo do segundo trimestre do ano anterior. O lucro operacional cresceu 40% e 37% em moeda constante.

Computação mais pessoal. A receita foi de US\$ 16,9 bilhões, aumentando 19% e 18% em moeda constante, em conformidade com as expectativas



gerais. O crescimento incluiu 15 pontos de impacto líquido da aquisição da Activision.

A receita OEM do Windows aumentou 11% anualmente, acima das expectativas, impulsionada por um desempenho pouco melhor em mercados consumidores de maior monetização.

A receita de produtos comerciais e serviços em nuvem do Windows aumentou 9% e 7% em moeda constante, abaixo das expectativas, principalmente devido ao menor reconhecimento de receita no período do mix de contratos. O crescimento do faturamento de anuidades permanece íntegro.

A receita de dispositivos diminuiu 9% e 10% em moeda constante, acima das expectativas, devido à execução mais forte no segmento comercial.

A receita de publicidade de pesquisa e notícias ex-TAC aumentou 8% e 7% em moeda constante, relativamente em conformidade com as expectativas, impulsionada pelo maior volume de pesquisa compensado pelo impacto negativo de uma parceria com terceiros.

E nos Jogos, a receita aumentou 49% e 48% em moeda constante, com 44 pontos de impacto líquido com a aquisição da Activision. A receita total de Jogos ficou em conformidade com as expectativas, já que o desempenho mais forte do que o esperado da Activision foi compensado pelo mercado

de consoles mais fraco do que o esperado observado anteriormente. A receita de conteúdo e serviços do Xbox aumentou 61% e 60% em moeda constante, impulsionada por 55 pontos de impacto líquido com a aquisição da Activision. A receita de hardware do Xbox cresceu 3% e 1% em moeda constante.

Os dólares da margem bruta do segmento aumentaram 34% e 32% em moeda constante, com 17 pontos de impacto líquido com a aquisição da Activision. O percentual de margem bruta aumentou cerca de seis pontos ano a ano, impulsionado pela maior margem bruta de dispositivos e mudança do mix de vendas para negócios de margem mais alta. As despesas operacionais aumentaram 38%, com 48 pontos com a aquisição da Activision, parcialmente compensadas por seis pontos de impacto favorável em relação ao encargo do segundo trimestre do ano anterior. O lucro operacional aumentou 29% e 26% em moeda constante.

De volta aos resultados totais da empresa.

As despesas de capital, incluindo arrendamentos mercantis, foram de US\$ 11,5 bilhões, abaixo do esperado devido à entrega de um contrato de capacidade de terceiros que mudou do 2º para o 3º trimestre. O dinheiro pago por P, P e E foi de US\$ 9,7 bilhões. Esses investimentos em data center suportam a nossa demanda de nuvem, incluindo as necessidades de colocar nossa infraestrutura de IA em escala.

O fluxo de caixa das operações foi de US\$ 18,9 bilhões, um aumento de 69%, impulsionado por fortes faturamentos e cobranças de nuvem em um ano anterior comparável que foi impactado por uma receita operacional mais baixa. O fluxo de caixa livre foi de US\$ 9,1 bilhões, um aumento de 86% em relação ao ano anterior, refletindo o momento em que o dinheiro foi pago por propriedades e equipamentos.

Neste trimestre, outras receitas e despesas ficaram em conformidade com as expectativas de US\$ 506 milhões negativos, impulsionadas por despesas com juros e perdas líquidas em investimentos, parcialmente compensadas pela receita de juros.

Nossa taxa efetiva de imposto foi de aproximadamente 18%.

E, por fim, devolvemos US\$ 8,4 bilhões aos acionistas por meio de dividendos e recompras de ações.

Agora, passando para nossa perspectiva do 3º trimestre, que, a menos que especificamente indicado de outra forma, é em dólares americanos.

Primeiro, FX. Com base nas taxas atuais, esperamos que o câmbio aumente a receita total e o crescimento da receita no nível do segmento em menos de um ponto, e não esperamos impacto no CPV e no crescimento das despesas operacionais.

Em reservas comerciais, a forte execução em nossos principais movimentos de vendas de anuidades, incluindo renovações íntegras, juntamente com compromissos de longo prazo do Azure, impulsionará um crescimento saudável em uma base de expiração crescente.

A porcentagem de margem bruta do Microsoft Cloud diminuirá cerca de um ponto ano a ano. Excluindo o impacto da mudança na estimativa contábil, a porcentagem de margem bruta da nuvem do 3º trimestre será relativamente estável, pois a melhoria no Office 365 e no Azure será compensada pela mudança do mix de vendas para o Azure, bem como pelo impacto do dimensionamento de nossa infraestrutura de IA para atender à crescente demanda.

Esperamos que as despesas de capital aumentem materialmente em uma base sequencial, impulsionadas por investimentos em nossa infraestrutura de nuvem e IA e pelo adiamento de uma data de entrega do 2º para o 3º trimestre de um provedor terceirizado mencionado anteriormente. Como lembrete, pode haver variabilidade normal de gastos trimestrais no momento da construção de nossa infraestrutura de nuvem.

Orientação do segmento.

Em Produtividade e Processos de Negócios, esperamos uma receita de US\$ 19,3 a US\$ 19,6 bilhões ou um crescimento entre 10% e 12%.

No Office Commercial, o crescimento da receita será novamente impulsionado pelo Office 365, com crescimento de estações em todos os segmentos de clientes e crescimento de ARPU até o E5. Esperamos que o crescimento da receita do Office 365 seja de aproximadamente 15% em moeda constante. Embora seja cedo para o Microsoft 365 Copilot, estamos entusiasmados com a adoção que vimos até o momento e continuamos esperando que a receita cresça com o tempo. Em nossos negócios locais, esperamos que a receita diminua na casa dos 20%.

Para o Office Consumer, esperamos um crescimento de receita de um dígito médio a alto, impulsionado pelas assinaturas do Microsoft 365.

Para o LinkedIn, esperamos um crescimento de receita de um dígito médio a alto, impulsionado pelo crescimento contínuo em todos os negócios.

E no Dynamics, esperamos um crescimento de receita em torno de 15%, impulsionado pelo Dynamics 365.

Para a Nuvem Inteligente, esperamos uma receita de US\$ 26 a US\$ 26,3 bilhões ou um crescimento entre 18% e 19%.

A receita continuará sendo impulsionada pelo Azure, que, como lembrete, pode ter variabilidade trimestral principalmente de nossos negócios por

usuário e do reconhecimento de receita no período, dependendo da combinação de contratos.

No Azure, esperamos que o crescimento da receita do 3º trimestre em moeda constante permaneça estável em relação ao nosso resultado do 2º trimestre mais forte do que o esperado. O crescimento será impulsionado pelo nosso negócio de consumo do Azure com forte contribuição contínua da IA. Nosso negócio por usuário se beneficiará do impulso do pacote Microsoft 365, embora esperemos moderação contínua nas taxas de crescimento de estações, dado o tamanho da base instalada.

Em nosso negócio de servidores locais, esperamos um crescimento de receita de um dígito baixo a médio com demanda híbrida contínua, incluindo licenças executadas em ambientes multinuvem.

E nos Serviços corporativos e de parceiros, a receita cairá aproximadamente 10% em relação ao ano anterior, comparável aos Serviços de suporte corporativo.

Em Computação mais pessoal, esperamos uma receita de US\$ 14,7 a US\$ 15,1 bilhões ou um crescimento entre 11% e 14%.

O crescimento da receita do OEM do Windows será relativamente estável, já que os volumes unitários do mercado de PCs continuam nos níveis pré-pandemia.

Em Produtos comerciais e serviços de nuvem do Windows, a demanda dos clientes pelo Microsoft 365 e nossas soluções de segurança avançadas impulsionarão o crescimento da receita na faixa de 15%. Como lembrete, nosso crescimento de receita trimestral pode ter variabilidade principalmente devido ao reconhecimento de receita no período, dependendo do mix de contratos.

Em Dispositivos, a receita cairá em dois dígitos baixos, enquanto continuamos nos concentrando em nossos produtos premium de margem mais alta.

O crescimento da receita de publicidade de pesquisa e notícias ex-TAC ficará na casa de um dígito médio a alto, cerca de oito pontos acima da receita geral de publicidade de pesquisa e notícias, impulsionada pela força contínua do volume.

E em Jogos, esperamos um crescimento de receita na casa dos 40%, incluindo aproximadamente 45 pontos de impacto líquido da aquisição da Activision. Esperamos um crescimento da receita de conteúdo e serviços do Xbox entre 50 e 55%, impulsionado por aproximadamente 50 pontos de

impacto líquido com a aquisição da Activision. A receita de hardware diminuirá ano após ano.

Agora, de volta à orientação empresarial.

Esperamos COGS entre US\$ 18,6 e US\$ 18,8 bilhões, incluindo aproximadamente US\$ 700 milhões de amortização de ativos intangíveis adquiridos com a aquisição da Activision.

Esperamos despesas operacionais de US\$ 15,8 a US\$ 15,9 bilhões, incluindo aproximadamente US\$ 300 milhões de contabilidade de compras, integração e custos relacionados a transações com a aquisição da Activision.

Outras receitas e despesas serão aproximadamente negativas em US\$ 600 milhões, pois a receita de juros será mais do que compensada por despesas com juros e outras perdas. Como lembrete, somos obrigados a reconhecer ganhos ou perdas em nossos investimentos em ações, o que pode aumentar a volatilidade trimestral.

Esperamos que nossa alíquota efetiva de imposto no 3º trimestre esteja alinhada com nossa alíquota anual, que agora esperamos ser de aproximadamente 18%.

Agora, alguns pensamentos adicionais sobre o ano fiscal completo.



Primeiro, FX. Supondo que as taxas atuais permaneçam estáveis, agora esperamos que o câmbio aumente o crescimento da receita do 4º trimestre e do ano inteiro em menos de um ponto. Continuamos não esperando nenhum impacto significativo no COGS do ano inteiro ou no crescimento das despesas operacionais.

Em segundo lugar, a Activision. Para o ano fiscal de 24, esperamos que a Activision aumente o lucro operacional ao excluir a contabilidade de compras, integração e custos relacionados à transação.

No nível geral da empresa, entregamos fortes resultados no primeiro semestre e a demanda pela Microsoft Cloud continua impulsionando o crescimento em nossas perspectivas para o segundo semestre. Nosso compromisso de colocar em escala nosso investimento em nuvem e IA é guiado pela demanda do cliente e pela oportunidade substancial do mercado. À medida que escalamos esses investimentos, continuamos focados em impulsionar a eficiência em todas as camadas de nossa pilha de tecnologia e no gerenciamento disciplinado de custos em todas as equipes.

Portanto, esperamos que as margens operacionais do ano inteiro aumentem de um a dois pontos anualmente, mesmo que os investimentos de capital de IA impulsionem o crescimento de COGS. Essa expansão da margem operacional inclui o impacto da aquisição da Activision e o vento contrário da mudança na vida útil no ano passado.

Para encerrar, estamos focados na execução para que nossos clientes experimentar os benefícios dos ganhos de produtividade com a IA à medida que investimos para liderar essa onda de plataforma de IA.

Com isso, vamos para as perguntas e respostas, Brett.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Amy. Por respeito às outras pessoas na chamada, pedimos que os participantes façam apenas uma pergunta. Joe, você pode repetir suas instruções?

(Direção do operador.)

**MARK MOERDLER, Bernstein Research:** Muito obrigado. Parabéns pelo trimestre forte e agradeço por me deixar fazer a pergunta.

Amy, você discutiu o Azure como estável e entregou o crescimento e a estabilidade do Azure. Mas se detalharmos em uma camada, veremos a IA do Azure continuando a se tornar uma parte maior da receita. Entendo que é difícil separar o que é diretamente receita da IA e o que é outra receita de IaaS/PaaS que utilizam ou são impulsionadas pela IA.

Pode me ajudar com duas perguntas relacionadas? A otimização vem se estabilizando e, em algum momento, fará parte do fluxo de receita. Como devemos pensar sobre o que acontece então? Vemos o consumo de IA não

direto sendo estável ou vemos uma recuperação à medida que a mudança para a nuvem continua e a necessidade de inferência de dados cresce?

Segunda parte: Na IA, onde estamos na jornada do treinamento que conduz a maior parte do uso da IA do Azure à inferência? Quando você acha que começaremos a ver o aumento da inferência que não é da Microsoft? Quando você acha que poderíamos chegar ao ponto em que a inferência será a maior parte do motivador? Obrigado.

**SATYA NADELLA:** Quer que eu comece?

**AMY HOOD:** Comece você e eu respondo a mais técnica.

**SATYA NADELLA:** Sobre inferência e treinamento, a maior parte do que você está vendo é tudo inferência. Nenhum dos materiais de treinamento de modelos grandes está em nenhum dos nossos números. Treinamento em pequenos lotes de bots, alguém fazendo ajustes ou o que quer que seja, mas isso é uma parte menor. A maior parte do que você vê no número do Azure é amplamente inferência.

E Mark, acho que pode ser útil pensar sobre qual é a nova carga de trabalho na IA. A nova carga de trabalho em IA, obviamente, no nosso caso, começa com o modelo de fronteira, o OpenAI do Azure. Mas não é apenas um modelo.

Primeiro, você pega esse modelo. Faz o RLHF. Talvez faça alguns ajustes. Faz a recuperação, o que significa que você está meio que atingindo algum medidor de armazenamento ou alguns medidores de computação. E, a propósito, você também transformará um modelo grande em um modelo pequeno, e isso seria um treinamento, talvez, mas esse é um treinamento em pequenos lotes que usa basicamente infraestrutura de inferência. Acho que é isso que está acontecendo.

Você poderia até dizer que essas cargas de trabalho de IA terão um ciclo de vida, ou seja, elas serão construídas e continuamente otimizadas com o tempo. Isso é meio que um lado.

E acho que, se eu entendi sua pergunta sobre o que está acontecendo com a otimização tradicional, e acho que no último trimestre, dissemos que continuaremos a ter esses ciclos em que as pessoas criarão novas cargas de trabalho, as otimizarão e então as iniciarão. Acho que é isso que continuamos vendo.

Mas esse período de grande otimização, vou chamar assim, e nenhum novo início de carga de trabalho, que eu acho que terminou neste momento. O que você está vendo é muito mais desses ciclos contínuos dos clientes, tanto em termos de IA quanto de cargas de trabalho tradicionais.

**AMY HOOD:** E talvez eu acrescente apenas algumas coisas. Acho que se você usar a palavra "lapidação" para esses comparáveis de otimização ou a flexibilização de comparáveis, é tudo a mesma coisa. Que estamos chegando a esse ponto no segundo semestre, isso é absolutamente verdade. Gostaríamos de falar sobre a contribuição da IA, especificamente pelas razões que Satya falou.

Isso está começando a ver a aplicação da IA em escala, e queremos ser capazes de mostrar às pessoas que é assim que vai parecer. É inferência de cargas de trabalho, em que as pessoas esperam ganhos de produtividade, outros benefícios que aumentam a receita. Penso nas duas como relacionadas.

E, em última análise, o TAM que buscamos é melhor pensado em ambas, tanto na carga de trabalho de IA quanto, entre aspas, na carga de trabalho sem IA, embora, para o ponto de Satya, você precise das duas.

**MARK MOERDLER:** Perfeito. Muito obrigado pela resposta detalhada.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Mark. Joe, próxima pergunta, por favor.

(Direção do operador.)

**BRENT THILL, Jeffries:** Boa tarde. Amy, a melhoria da margem é bastante chocante para a maioria, considerando os investimentos que você e Satya estão fazendo em IA. Poderia explicar como isso é possível, qual é a realidade até agora e alguns dos custos que estão tentando gerenciar à medida que escalonam a IA?

**AMY HOOD:** Obrigada, Brent. Primeiramente, obrigada pela pergunta. As equipes obviamente estão trabalhando duro neste tópico. Ressaltamos que no 2º trimestre, devido ao impacto da cobrança há um ano, haverá uma melhoria de margem maior do que uma melhoria na margem da taxa de execução. Vou começar dizendo isso.

Em segundo lugar, a melhoria da margem absoluta também foi muito boa. E acho que isso demonstra uma das coisas sobre as quais Satya falou e eu reiterarei um pouco, que é que queremos ter certeza de que ao fazermos investimentos estamos fazendo com consistência na pilha de tecnologia.

A pilha de tecnologia que estamos construindo, não importa em que equipe esteja, inclui a habilitação da IA. Então, pense nisso como construir essa consistência sem a necessidade de adicionar muitos recursos para fazer isso. Foi uma mudança total em toda a nossa infraestrutura de investimento trabalhar neste trabalho. E acho que isso é importante, porque significa que você está mudando para uma posição que prioriza a IA, não apenas na linguagem que usamos, mas no que as pessoas estão

trabalhando no dia a dia. Obviamente, isso cria uma oportunidade de alavancagem.

Também houve um trabalho muito bom feito por muitas equipes para melhorar a margem bruta dos produtos. Conversamos sobre isso no Office 365. Falamos sobre isso no Azure Core. Até falamos sobre isso em nosso portfólio de dispositivos, onde vimos melhorias materiais ao longo do ano.

Quando você pega as melhorias no nível da margem bruta e tem essa consistência de redirecionar uma força de trabalho para o trabalho de IA que estamos fazendo sem adicionar um número significativo de pessoas à força de trabalho, você acaba com esse tipo de alavancagem. E ainda precisamos investir. Então, a parte importante: invista no que vai moldar a próxima década e mantenha o foco em ser capaz de cumprir seus compromissos diários.

É uma ótima pergunta, e espero que ajude a separar alguns dos componentes.

**BRENT THILL:** Obrigado, Amy.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Brent. Joe, próxima pergunta, por favor.

(Direção do operador.)

**KASH RANGAN, Goldman Sachs:** Olá, muito obrigado. Excelente trimestre, grandes melhorias. Só uma pergunta para você, Satya.

A computação em nuvem mudou a pilha de tecnologia de maneiras que não poderíamos imaginar há dez anos, a natureza da camada de banco de dados ou da camada do sistema operacional. Cada camada mudou drasticamente. Como você prevê que a IA generativa mude a pilha de tecnologia como a conhecemos? Muito obrigada.

**SATYA NADELLA:** Acho que terá um impacto muito fundamental. Na verdade, você poderia dizer que a própria arquitetura central do computador muda. Tudo, desde potência, densidade de potência até o design do datacenter e o que costumava ser o acelerador agora é uma espécie de CPU principal, por assim dizer, ou a unidade de computação principal. E a rede, a arquitetura da memória, tudo isso. Portanto, a arquitetura central do computador muda. Acho que toda carga de trabalho muda.

Pegue nossa camada de dados. A coisa mais empolgante para mim no ano passado foi ver como nossa camada de dados evoluiu para ser construída para IA. Se você pensar no Fabric, uma das genialidades do Fabric é poder separar o armazenamento da camada de computação. Na computação, teremos o SQL tradicional. Teremos o Spark. E, a propósito, você pode ter



um trabalho de IA do Azure no mesmo data lake, por assim dizer, ou o padrão de lake house. E o modelo de negócios. Você pode combinar todos esses diferentes computadores.

Esse é o tipo de arquitetura de computação. Esse é apenas um exemplo. As ferramentas estão mudando. Se você olhar para o Copilot, a extensibilidade do Copilot com GPT, os aplicativos do Copilot por meio da pilha do Copilot, isso é outra parte do que está acontecendo com a pilha de tecnologia.

Com certeza contruibui. Quero dizer, eu acredito que estar na nuvem tem sido muito útil para construir a IA, mas agora a IA está apenas redefinindo o que significa ter... Como é a nuvem, tanto no nível da infraestrutura quanto no modelo do aplicativo.

**KASH RANGAN:** Ótimo. Muito obrigada.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Kash. Joe, próxima pergunta, por favor.

(Direção do operador.)

**KARL KEIRSTEAD, UBS:** Obrigado. Eu queria voltar para a IA. O aumento de IA de seis pontos para o Azure é simplesmente extraordinário. Mas eu queria perguntar sobre o progresso em criar a infraestrutura para atender a essa demanda, se você acha que o fornecimento de GPU da Microsoft limitou o sucesso que vocês tiveram, talvez trabalhar um pouco alguns dos

gargalos de escalonamento que outros provedores de infraestrutura em nuvem têm. Talvez seja interessante falar um pouco sobre a escala da infraestrutura. Obrigado.

**AMY HOOD:** Obrigada, Karl. Acho que vou começar. E Satya, sintase à vontade para adicionar.

Karl, acho que nos sentimos muito bem sobre onde estivemos em termos de aumento de capacidade. Você começou a ver a aceleração em nossas despesas de capital háquase um ano atrás, e você viu isso escalar por meio desse processo. E isso está indo em direção, como falamos, de servidores e também novas pegadas de datacenter para poder atender ao que vemos como essa demanda em mudança ao olharmos para o futuro.

Eu sinto que as equipes fizeram um trabalho muito bom. Sinto que principalmente, obviamente, isso está sendo construído por nós, mas também usamos a capacidade de terceiros para nos ajudar quando possível em termos de atender à demanda do cliente. E olhando lá na frente, você tenderá a ver, e eu guiei para isso, a aceleração das despesas de capital para continuar a ser capaz de adicionar capacidade nos próximos trimestres, dado o que vemos em termos de pipeline.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Karl. Joe, próxima pergunta, por favor.  
(Direção do operador.)

**BRAD ZELNICK, Deutsche Bank:** Ótimo. Muito obrigado por responder à pergunta. Os primeiros feedbacks do mercado que todos estamos ouvindo sobre o Microsoft 365 Copilot são muito poderosos. Você pode fornecer mais granularidade sobre o que estão vendo em termos de tendências de adoção versus talvez outros lançamentos de novos produtos no passado? O que, se houver alguma coisa, está impedindo isso e qual é a prioridade de colocá-lo nas mãos dos clientes? Até onde você pode ir para incentivar apenas a colocá-lo no mercado? Obrigado.

**SATYA NADELLA:** Não, eu quem agradeço pela pergunta, Brad. Algumas coisas.

Em meus comentários, eu disse, pelo menos em relação aos nossos antigos pacotes... Digamos que o E3 ou E5, o que for, dois meses depois, é definitivamente muito mais rápido do que isso. Dessa perspectiva, é emocionante ver o sinal de demanda, o sinal de implantação. Eu estava olhando por locatário, até mesmo uso, é mais rápido do que qualquer outra coisa porque é mais fácil, né? Isso meio que aparece nos aplicativos. Você clica nele como qualquer coisa de faixa, e isso se torna um hábito diário.

Na verdade, isso lembra um pouco da época da adoção do PC, não é? Acho que começa com poucas pessoas tendo acesso. Muitas empresas têm um

produto de série. Assim como os PCs se tornaram uma ferramenta padrão em algum momento após serem adotados pelos primeiros usuários. Acho que esse é o ciclo que, pelo menos nós, esperamos.

Em termos do que estamos vendo, é realmente interessante. Se você olhar para os dados que temos, resumo. Isso é o número um. Resumimos reuniões do Teams, dentro do Teams, durante a reunião, após a reunião, resumimos documentos do Word. Se recebo algo por email, faço um resumo. O resumo tornou-se importante.

Rascunhos. Você faz rascunhos de emails, documentos. Sempre que você quiser começar algo, a coisa da página em branco desaparece e você começa solicitando e fazendo um rascunho.

Chat, para mim, o recurso mais poderoso é agora você ter o banco de dados mais importante da sua empresa, que por acaso é o banco de dados de seus documentos e comunicações, e poder consultá-lo por linguagem natural de uma forma poderosa. Eu posso perguntar quais são as coisas a que Amy disse que eu deveria me atentar para o próximo trimestre, e terei um resultado detalhado.

Chat, resumo, rascunho, e também ações. Uma das coisas mais usadas é: aqui está o documento do Word, complete-o, crie um PowerPoint para mim. Essas são as coisas que também estão começando.

Eu sinto que tudo isso se torna... Mas, basicamente, o que acontece é, você se lembra do ciclo de adoção do PC. O artefato de trabalho e fluxo de trabalho mudaram, certo? Você pode imaginar o que era a previsão antes do Excel e do email, e o que era depois. Da mesma forma, você verá o trabalho e o fluxo de trabalho mudarem à medida que as pessoas resumirem mais rapidamente, fizerem rascunhos de envios regulatórios mais rapidamente, usarem o chat para obter conhecimento de sua empresa.

Essas são as coisas que estamos vendo como padrões gerais.

**AMY HOOD:** E talvez apenas para adicionar dois pontos. Uma das coisas interessantes é, como Satya disse, para algumas empresas será uma ferramenta padrão, como um PC. Para outras empresas, elas podem querer fazer um teste com um grupo menor, ver os ganhos de produtividade e depois expandir. E assim, ser capaz de suprimir alguns dos requisitos de estação que fizemos no início deste mês realmente permitirá que os clientes também possam usar essa abordagem.

E a outra coisa que eu acrescentaria é que sempre falamos que em software empresarial você vende o software, espera e ele é implantado. Após a implantação, você quer ver o uso. E, em particular, o que vimos, e você esperaria isso de certa forma com o Copilot, mesmo nos estágios iniciais,

obviamente a implantação acontece muito rápido. Mas, na verdade, o que estamos vendo é o engajamento crescer. Quanto ao ponto de Satya, sobre como você aprende e seu comportamento muda, você vê o engajamento crescer com o tempo.

Esses exemplo são só para encerrar isso, porque é uma dinâmica importante quando pensamos no otimismo que você ouve de nós.

**BRAD ZELNICK:** Excelente. Muito obrigada.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Brad. Joe, próxima pergunta, por favor.

(Direção do operador.)

**MARK MURPHY, JP Morgan:** Muito obrigado. É possível destrinchar o vento favorável dos serviços de IA de seis pontos? Só para nos ajudar a entender quais elementos aumentaram nos três pontos incrementais. Por exemplo, é mais o OpenAI inferenciando o GitHub Copilot, outros copilotos, o Serviço OpenAI do Azure, LLMs de terceiros em execução no Azure? Onde vocês viram o maior avanço nessa atividade?

**AMY HOOD:** Mark, sem entrar em toneladas de itens de linha, é mais simples pensar nisso como pessoas adotando para inferência na API, em geral. Essa é a maneira mais fácil de pensar sobre isso. E também vimos crescimento no GitHub Copilot, sobre o qual Satya falou, e vimos um

número crescente de terceiros usando-o de algumas maneiras menores para treinamento. Mas isso é principalmente uma carga de trabalho de inferência agora em termos do que está impulsionando esse número e como é fácil pensar nisso dessa maneira.

**SATYA NADELLA:** O OpenAI do Azure e OpenAI em APIs sobre o Azure seriam os principais impulsionadores. Mas há muito desse treinamento em pequenos lotes que acontece, seja RLHF ou ajuste, e muitas pessoas que estão começando a usar modelos como serviço com todos os outros novos modelos. Mas é predominantemente o OpenAI do Azure hoje.

**MARK MURPHY:** Obrigado.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Mark. Joe, próxima pergunta, por favor.  
(Direção do operador.)

**BRAD REBACK, Stifel:** Ótimo. Muito obrigado. Amy, por muitos e muitos anos no Commercial Office 365, o crescimento de estações ultrapassou em muito a RPU. E nos últimos dois trimestres, estamos obtendo uma convergência, obviamente, à medida que a contagem de estações fica muito grande. Olhando para o futuro, elas devem funcionar mesmo por um período de tempo ou devemos esperar que a RPU supere o crescimento aqui no curto prazo? Obrigado.

**AMY HOOD:** Essa é uma ótima pergunta, Brad. E deixe-me separar os componentes, e então podemos voltar para se eles devem se igualar ou apenas continuar por mais um momento em suas trajetórias um tanto independentes, acredite ou não. E vou explicar por que digo isso.

O crescimento de estações, como falamos, é principalmente de, neste momento, pequenas e médias empresas e, na verdade, cenários de trabalhadores da linha de frente. E para o seu ponto, ocasionalmente, essas estações de RPU são mais baixas, mas também novas. Você vê isso no número de contagem de estações. E ao avançarmos, vimos diminuir um pouco, trimestre após trimestre, e orientamos para que isso realmente aconteça novamente no próximo trimestre.

Mas uma coisa muito separada é poder adicionar RPU. E tradicionalmente, e novamente neste trimestre, isso veio ao longo do tempo do E3, depois do E5. E continuamos a ver um impulso muito saudável nos conjuntos, e você ouviu renovações muito boas. Tudo isso é, de alguma forma, completamente independente do crescimento de estações.

A próxima coisa que acabamos de falar talvez na pergunta de Brad, estou tentando lembrar, é que você verá que a receita do Copilot chegar lá como RPU, certo? Isso não mostrará um crescimento de estações. Você terá transições do E3, E5, Copilot, todos aparecendo na RPU ao longo do tempo. E então você terá o crescimento de estações principalmente ainda em



pequenas empresas e trabalhadores da linha de frente e talvez novos cenários da indústria.

Eu tendo a não pensar neles como linhas relacionadas. Acredite ou não, penso neles como uma espécie de movimentos únicos e independentes onde corremos. E ainda há espaço para o crescimento de estações e, obviamente, com as alavancas sobre as quais falamos, também há espaço para o crescimento da RPU.

**BRAD REBACK:** Isso é ótimo. Muito obrigado.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Brad. Joe, temos tempo para uma última pergunta.

(Direção do operador.)

**TYLER RADKE, Citi:** Obrigado por responder à pergunta. Satya, seu entusiasmo com o GitHub Copilot foi perceptível na chamada em conferência e no AI Summit em Nova York na semana passada. Me pergunto a sua visão sobre os preços. Obviamente, isso está gerando avanços incríveis na produtividade dos desenvolvedores, mas como você pensa sobre a capacidade de vocês de impulsionar a RPU no GitHub Copilot ao longo do tempo? E fale sobre como você está pensando sobre a próxima fase de novos lançamentos.

**SATYA NADELLA:** Sim. Eu sempre volto à minha própria convicção de que esta geração de IA será diferente. Tudo começou com a mudança de 2.5 para 3 do GPT, e depois é usada dentro do cenário do desenvolvedor com o GitHub Copilot. Então, sim, acho que este é o lugar onde mais evoluiu em termos de benefícios econômicos ou benefícios de produtividade.

E você vê isso. Vemos isso dentro da Microsoft. Vemos isso em todos os estudos de caso que publicamos de clientes. Todo mundo com quem conversei, é o único lugar onde está se tornando um produto de série para qualquer desenvolvedor. É como se você tirasse a verificação ortográfica do Word, eu ficaria desempregado. E da mesma forma, será como se eu achasse que o GitHub Copilot se torna essencial para qualquer pessoa que esteja fazendo desenvolvimento de software.

O que você mencionou é um pouco a continuação de como Amy falou sobre isso, certo? Você vai começar a ver as pessoas pensarem nessas ferramentas como intensificadores de produtividade. Se eu olhar para isso, nossas RPU's têm sido ótimas, mas são muito baixas. Francamente, embora tenhamos tido muito sucesso, não é como se fôssemos uma empresa de RPU de alto preço.

Acho que o que você vai começar a descobrir é que, seja o Sales Copilot, Service Copilot, GitHub Copilot ou Security Copilot, eles vão capturar fundamentalmente parte do valor que geram em termos de produtividade

do OpEx, certo? É como se dois pontos, três pontos de alavancagem de OpEx fossem para alguns gastos com software. Eu acho que é uma equação de valor bastante direta.

Essa é a primeira vez, quero dizer, não é algo que pudemos defender antes. Considerando que agora acho que temos esse caso.

Até mesmo o Copilot horizontal, é disso que Amy estava falando, que é o nível do Office 365 ou do Microsoft 365. Mesmo nele, você pode usar o mesmo argumento. Qualquer que seja a RPU que fizemos, teremos com o E5. Agora, você pode dizer incrementalmente, como uma porcentagem do OpEx, quanto você pagaria por um Copilot para ter mais economia de tempo, por exemplo?

Então, sim, no geral, eu vejo isso como um novo vetor para nós no que chamarei de próxima fase do trabalho do conhecimento e do trabalho da linha de frente, e até mesmo sua produtividade, e como participamos. E acho que o GitHub Copilot... Nunca pensei no negócio de ferramentas como fundamentalmente participando das despesas operacionais dos gastos de uma empresa em atividades de desenvolvimento. E agora você está vendo essa transição. Não são apenas ferramentas, é sobre a produtividade de sua equipe de desenvolvimento.

**BRETT IVERSEN:** Obrigado, Tyler. Isso encerra a parte de perguntas e respostas da chamada de resultados de hoje. Obrigado por se juntar a nós hoje e estamos ansiosos para falar com todos vocês em breve.

**AMY HOOD:** Obrigada.

**SATYA NADELLA:** Obrigado.

(Direção do operador.)

END