

Basilea, 21 de julio de 2008

Roche con muy buenos resultados: fuerte crecimiento superior al del mercado; perspectivas confirmadas

Grupo

- La facturación del Grupo crece en un 10% en monedas locales (excluido Tamiflu antipandémico), hasta los 22.000 millones de francos suizos (+1% en francos suizos, +18% en dólares estadounidenses).
- Incluidas las ventas de Tamiflu antipandémico, la facturación del Grupo aumenta en un 4% en monedas locales (-4% en francos suizos, +13% en dólares estadounidenses).
- Los ingresos netos alcanzan los 5.700 millones de francos suizos, elevándose ligeramente el margen al 26,0% a pesar del importante descenso previsto de las ventas de Tamiflu, de las adquisiciones y de las mayores inversiones en I+D.
- Los beneficios por acción en las operaciones centrales (*core EPS*) aumentan en un 3% con tipos de cambio constantes (un 5% si se excluye la adquisición de Ventana).
- Roche confirma las perspectivas para todo el ejercicio.

División Pharma

- La facturación crece en un 9%, más del doble que la media del mercado mundial (excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico).
- El incremento en más de dos dígitos de productos clave compensa ampliamente el descenso de las ventas de Tamiflu antipandémico; las ventas totales crecen en un 3%.
- El margen de beneficio se eleva en 1,9 puntos porcentuales, hasta el 38,2%, a pesar del crecimiento significativo de las inversiones en I+D.
- Avastin recibe la aprobación por la vía acelerada en los Estados Unidos contra el cáncer de mama.
- Actemra es aprobado y lanzado contra la artritis reumatoide en Japón, el primer mercado mundial en esta indicación.
- La adquisición de Piramed (Reino Unido) fortalece la cartera de I+D de Roche en oncología y enfermedades inflamatorias.
- Los proyectos de investigación en las etapas finales se mantienen según los planes: iniciado un estudio de fase III a gran escala del dalcetrapib, inhibidor de la CETP; pronto comienzo de estudios de fase III de la taspoglutida, análogo del GLP-1, contra la diabetes.

División Diagnostics

- La facturación crece en un 11%, claramente por encima del mercado.
- La inmunoquímica y la secuenciación del ADN vuelen a estar entre los principales pilares del crecimiento.
- Las ventas de Diabetes Care se incrementan en un 2%, registrándose una aceleración en el segundo trimestre.
- La integración de Ventana avanza según los planes; las ventas en diagnóstico tisular crecen aproximadamente el doble que las del mercado.
- El margen operativo disminuye en 8,6 puntos a causa del impacto de recientes adquisiciones y la fuerte competencia en el mercado estadounidense de la diabetes.

Todas las tasas de crecimiento en monedas locales si no se indica otra cosa.

Severin Schwan, director general (CEO) del Grupo Roche, ha comentado los resultados del primer semestre de 2008 en los términos siguientes: “Roche ha alcanzado unos resultados muy buenos en la primera mitad de 2008. La cartera de productos contra el cáncer y otros productos clave de las divisiones Pharma y Diagnostics han sido los impulsores principales de este fuerte rendimiento. Particularmente los mercados emergentes han experimentado un crecimiento significativo. Hemos logrado mantener nuestra alta rentabilidad a pesar del importante descenso de las ventas de Tamiflu antipandémico, el impacto de las adquisiciones recientes en Roche Diagnostics y el aumento considerable de las inversiones en I+D”.

Grupo Roche

Se mantiene la fuerte demanda de productos clave

Cifras clave (en millones de francos suizos)	Primer semestre		Variación porcentual	
	2008	2007	en CHF	en monedas locales
Ventas	22.004	22.827	-4	+4
Investigación y desarrollo	4.107	4.017	+2	+12
Beneficio operativo antes de partidas especiales	7.041	7.477	-6	+2
Flujo de caja libre de las actividades operativas	4.806	5.365	-10	-2
Ingresos netos	5.732	5.862	-2	-
Beneficios por acción en operaciones centrales (<i>core EPS</i> ; en CHF)	5,75	5,95	-3	+3
Empleados (en equivalentes a tiempo completo)	80.136	78.604*	+2	-

* a 31 de diciembre de 2007

Tanto la División Pharma como la División Diagnostics del Grupo Roche registraron un crecimiento superior al del mercado en el primer semestre de 2008. La facturación del Grupo durante este periodo se elevó a 22.000 millones de CHF, con un aumento del 4% en monedas locales (-4% en CHF, 13% en USD)¹. Si se excluyen las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, los ingresos totales aumentaron en un 10% (1% en CHF, 18% en USD). La apreciación del franco suizo frente a la mayoría de las monedas se tradujo en un descenso del crecimiento en francos suizos de 8 puntos porcentuales por debajo del crecimiento en monedas locales.

¹ Todas las tasas de crecimiento en monedas locales si no se indica otra cosa.

Excluido Tamiflu antipandémico, las ventas de la División Pharma se elevaron en un 9% (1% en CHF, 18% en USD), hasta los 17.200 millones de CHF, superando en más del doble la tasa de crecimiento mundial. La facturación divisional total se incrementó en un 3% (-6% en CHF, 10% en USD). El crecimiento de las ventas se vio impulsado sobre todo por la fuerte demanda de medicamentos clave de la división de las áreas oncología, metabolismo/huesos, inflamación, trasplantes y virología. Las ventas en oncología registraron de nuevo un claro aumento del 15%, al que contribuyeron principalmente Avastin, MabThera/Rituxan, Herceptin, Tarceva y Xeloda.

Las ventas de la División Diagnostics se elevaron a 4.700 millones de CHF, lo que representa un aumento del 11% (4% en CHF, 22% en USD). El negocio de inmunoquímica y los productos para la secuenciación del ADN continuaron siendo los principales pilares del crecimiento de la división. En los cinco meses desde la fecha de adquisición de Ventana en febrero hasta el 30 de junio, el nuevo negocio de diagnóstico tisular de Roche Diagnostics alcanzó unas ventas de 164 millones de CHF.

El flujo de caja se mantiene fuerte

El beneficio operativo del Grupo antes de partidas especiales creció en un 2%, hasta los 7.000 millones de CHF. El margen correspondiente disminuyó en 0,8 puntos porcentuales, hasta el 32,0%. Con un flujo de caja libre de las actividades operativas de 4.800 millones de CHF, la rentabilidad de los negocios centrales del Grupo permanece alta.

La División Pharma alcanzó un beneficio operativo de 6.600 millones de CHF antes de partidas especiales. El margen correspondiente aumentó durante el periodo considerado en 1,9 puntos porcentuales, hasta el 38,2%, a pesar del fuerte descenso de las ventas de Tamiflu antipandémico y el considerable incremento de las inversiones en I+D.

En la División Diagnostics, el beneficio operativo descendió en un 37%, hasta los 581 millones de CHF, y el margen correspondiente cayó en 8,6 puntos porcentuales, hasta el 12,2%. Este descenso del margen refleja las importantes inversiones realizadas en relación con recientes adquisiciones y la fuerte competencia en el mercado estadounidense de la diabetes.

La situación financiera del Grupo permanece fuerte

Los ingresos netos provenientes de la gestión de activos financieros y divisas superaron los costos de financiación en 237 millones de CHF. La tasa fiscal efectiva del Grupo disminuyó en 2,0 puntos porcentuales, hasta el 24,5%.

Los ingresos netos del Grupo Roche durante el periodo considerado fueron de 5.700 millones de CHF,

elevándose los ingresos netos en porcentaje de las ventas al 26,0%. La situación financiera del Grupo permanece fuerte. La relación entre recursos propios (incluidas las participaciones minoritarias) y activo total es ahora del 70%, y el 84% del activo total está financiado a largo plazo.

Perspectivas confirmadas

Roche confirma sus objetivos para todo el ejercicio de 2008. Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, Roche prevé un aumento de un dígito alto en las ventas del Grupo, con un crecimiento en ambas divisiones por encima del mercado. A pesar del considerable descenso de las ventas de Tamiflu antipandémico y del gasto significativamente mayor en I+D, Roche se ha propuesto para 2008 volver a obtener unos beneficios por título en las operaciones centrales (*core earnings per share*) con tipos de cambio constantes por lo menos equiparables a los de 2007, que alcanzaron un nivel récord.

División Pharma

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	17.257	-6	3	100
– Roche Pharma	10.938	-4	2	63
– Genentech	4.867	-7	9	28
– Chugai	1.452	-13	-11	9
Beneficio operativo*	6.593	-1	8	38,2
Flujo de caja libre de las actividades operativas	4.685	-3	6	27,1

*Antes de partidas especiales

La División Pharma mantuvo un fuerte rendimiento en el primer semestre de 2008. El sólido crecimiento de los negocios centrales compensó ampliamente el claro descenso esperado en las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones. La facturación divisional aumentó en un 3% en monedas locales (-6% en CHF, 10% en USD), hasta los 17.300 millones de CHF. Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico, la facturación farmacéutica se elevó en un 9% en monedas locales, más del doble que la tasa de crecimiento del mercado mundial, impulsada sobre todo por productos clave de las áreas oncología, metabolismo/huesos, inflamación, trasplantes y virología de la división.

Excluido Tamiflu antipandémico, la División Pharma tuvo un crecimiento superior al del mercado mundial en todas las regiones clave, salvo en Japón. En Norteamérica aumentaron las ventas en un 10% en un mercado prácticamente estancado; en Europa occidental, en un 8% (frente al 6% del mercado²); en la región CEMAI³, en un 14% (frente al 11%), y en Latinoamérica, en un 15% (frente al 13%). Las ventas de Chugai en Japón se mantuvieron estables (frente a un crecimiento del mercado del 7%), compensando los lanzamientos de Avastin, Tarceva y la combinación de Pegasys+Copegus las reducciones de precios dictadas por el gobierno y efectivas desde el mes de abril, la mayor presión sobre los precios y la devolución a Sanofi Aventis de un grupo de productos comercializados.

A pesar del descenso de las ventas de Tamiflu antipandémico y del aumento previsto de los gastos para

² Datos sobre crecimiento del mercado en todo el comunicado según el IMS (hasta el 30 de abril de 2008).

³ Región CEMAI: Europa central y oriental, Oriente Próximo, África y el subcontinente indio

reforzar la fuerte cartera de I+D, en comparación con igual periodo del ejercicio anterior se elevó en un 8% en monedas locales (-1% en CHF) el beneficio operativo antes de partidas especiales de la división, hasta los 6.600 millones de CHF. El margen operativo aumentó en 1,9 puntos porcentuales, hasta el 38,2%.

Oncología: fuerte crecimiento sostenido gracias a productos estratégicos

En el primer semestre de 2008, Roche volvió a ampliar el liderazgo mundial en oncología. La facturación de la cartera oncológica creció en un 15%, como consecuencia principalmente de las ventas de Avastin, MabThera/Rituxan, Herceptin, Tarceva y Xeloda, productos que están ayudando a transformar el tratamiento del cáncer. En el congreso de la Asociación Americana de Oncología Médica del presente año (ASCO 2008), Roche y Genentech presentaron datos importantes de estudios clínicos de Avastin, Herceptin, Tarceva y pertuzumab, compuesto experimental contra el carcinoma de mama.

MabThera/Rituxan (rituximab), principal medicamento contra los linfomas no hodgkinianos (LNH), registró un sólido crecimiento de dos dígitos en todas las regiones, especialmente en Europa/otras regiones (OR)⁴ (21%), pero también en Japón están aumentando su aceptación. El crecimiento obedeció sobre todo al aumento de las prescripciones como tratamiento de primera línea de los LNH indolentes y agresivos en Europa y países emergentes. Por otro lado, MabThera/Rituxan está utilizándose crecientemente en Europa y los Estados Unidos como tratamiento de mantenimiento de los linfomas foliculares en recidiva. En enero, un estudio clínico de fase III a gran escala en el tratamiento de primera línea de la leucemia linfocítica crónica puso de manifiesto que MabThera/Rituxan en asociación con quimioterapia alargaba significativamente la supervivencia sin progresión (tiempo que viven los pacientes sin que empeore la enfermedad). Roche utilizará estos resultados para respaldar una solicitud de comercialización en la Unión Europea, prevista para más adelante en este año.

Las ventas de **Herceptin** (trastuzumab), contra el carcinoma de mama HER2 positivo, alcanzaron de nuevo un aumento de dos dígitos en el primer semestre. La ya alta penetración del producto en el mercado como tratamiento adyuvante (tras la cirugía) se elevó aún más en los Estados Unidos y Europa/OR. El motor del fuerte crecimiento en Japón (23%) fue la aprobación del producto en febrero para el tratamiento del carcinoma de mama precoz. Las tasas de crecimiento en las regiones Asia-Pacífico y CEMAI también fueron altas de dos dígitos. El análisis final de los datos de un estudio de fase III aleatorizado (GBG-26), presentado en ASCO 2008, volvió a demostrar que Herceptin contribuye a que las mujeres con carcinoma de mama

⁴ Roche define "Europa/otras regiones" como Europa y todos los demás países salvo Japón y los EE.UU.

HER-2 positivo metastásico vivan más tiempo sin progresión de la enfermedad. Por otro lado, los resultados pusieron de manifiesto que Herceptin seguía siendo eficaz en las mujeres que necesitaban tratamiento adicional después de que su tumor progresara durante el tratamiento anterior con Herceptin.

La facturación mundial de Avastin (bevacizumab), contra el cáncer colorrectal, de mama, pulmón y riñón, mantuvo un fuerte crecimiento en el primer semestre de 2008. Con un 78%, el crecimiento fue particularmente dinámico en Europa/OR. La ampliación de la indicación en la UE en el cáncer colorrectal metastásico, así como las nuevas indicaciones en el cáncer metastásico de mama, pulmón y riñón, impulsan las ventas. Avastin obtuvo dos importantes autorizaciones en el primer semestre: en enero, las autoridades de la UE aprobaron una extensión de la indicación ya existente del producto en el cáncer colorrectal para incluir la asociación de Avastin con todos los regímenes quimioterápicos estándar como primera y ulteriores líneas de tratamiento; en febrero, la FDA (agencia de medicamentos estadounidense) aprobó Avastin por el procedimiento acelerado en asociación con paclitaxel como tratamiento de primera línea del carcinoma de mama HER2 negativo metastásico. Los datos finales del estudio de fase III AVADO, presentados en ASCO 2008, confirmaron los resultados de un estudio anterior (E2100), a saber, que Avastin combinado con taxanos mejora significativamente la supervivencia sin progresión en este tipo de cáncer. Roche tiene previsto presentar los datos del estudio AVADO a las autoridades de reglamentación farmacéutica en el segundo semestre del año.

Tarceva (erlotinib), el único antineoplásico oral selectivo del receptor del factor de crecimiento epidérmico (EGFR) con beneficios significativos demostrados en la supervivencia y la sintomatología de un amplio arco de pacientes con carcinoma pulmonar o pancreático avanzado, continúa con un fuerte crecimiento de dos dígitos. El aumento de las ventas obedece en primer lugar al uso creciente del producto como tratamiento de segunda línea del carcinoma pulmonar no microcítico (CPNM), especialmente en Europa y Asia, y la gran aceptación en Japón tras su lanzamiento por Chugai a finales de 2007. Los nuevos datos presentados en ASCO 2008 del mayor estudio de fase IV jamás realizado en pacientes con PMNM revelaban que son numerosos los pacientes tratados con Tarceva que se benefician clínicamente en forma de una supervivencia más larga, una calidad de vida mejor o un control optimizado de los síntomas y la progresión de la enfermedad.

Xeloda (capecitabina), medicamento oral que simplifica en alto grado el tratamiento del cáncer de colorrectal, de mama y estómago, sigue teniendo una tasa de crecimiento de dos dígitos mundialmente y en regiones clave. El crecimiento fue especialmente fuerte en Japón (62%), pero también en Norteamérica y

Europa/OR se registraron aumentos de dos dígitos. El crecimiento de las ventas responde a las indicaciones nuevas o ampliadas en 2007 y 2008, particularmente contra el cáncer gástrico y colorrectal, y a la mayor utilización como tratamiento del carcinoma de mama. En febrero, las autoridades de la UE aprobaron Xeloda para el tratamiento del cáncer colorrectal metastásico en asociación con cualquier quimioterapia en todas las líneas de tratamiento, con o sin Avastin. También en febrero, Chugai solicitó la aprobación en Japón para extender el uso del producto a la asociación con oxaliplatino, con o sin Avastin, para el tratamiento del cáncer colorrectal metastásico.

Anemia: ventas afectadas por la presión sobre los precios

En un mercado muy competido, las ventas conjuntas de los antianémicos **NeoRecormon** y **Epogin** (epoetina beta), de Roche y Chugai, respectivamente, disminuyeron de nuevo en el primer semestre. En Europa/OR ha sido moderada la erosión en las ventas de NeoRecormon (-10%), a pesar de la presión general sobre los precios de los agentes estimulantes de la eritropoyetina tras el lanzamiento de varios nuevos biosimilares de la epoetina alfa desde el último trimestre de 2007. En Japón descendieron las ventas de Epogin en un 23% a causa de la presión competitiva y de los últimos recortes de los precios dictados por el gobierno, efectivos desde el mes de abril.

Mircera (metoxipolietilenglicol-epoetina beta), el primer activador continuo del receptor de la eritropoyetina para el tratamiento de la anemia sintomática asociada a la insuficiencia renal crónica, está ya aprobado en 54 países y comercializado en 23. Las ventas de Mircera progresan lentamente a causa del difícil entorno comercial general, pero están creciendo a medida que Roche consigue nuevos contratos y lanza el producto en más mercados. En la disputa sobre patentes con Amgen, Roche ha apelado contra una orden judicial que impide la venta de Mircera en los Estados Unidos. La apelación está pendiente de resolución por el Tribunal Federal de Apelaciones, en Washington, DC.

Trasplantes: crecimiento sostenido de dos dígitos de CellCept

CellCept (micofenolato mofetilo) es el inmunodepresor más utilizado en todo el mundo y el fundamento del tratamiento para prevenir el rechazo en los trasplantes de órgano sólido. En el primer semestre de 2008, y a pesar de la pérdida de la exclusividad en ciertos mercados, CellCept mantuvo la tendencia de un crecimiento constante de las ventas observada en 2007. A este desarrollo contribuyeron sobre todo los Estados Unidos (15%) y Europa/OR (12%). Una mayor supervivencia de los pacientes receptores de un trasplante implica tomar el inmunodepresor durante más tiempo, lo que se refleja en el crecimiento constante de las prescripciones de CellCept.

Virología: autorizado el tratamiento personalizado de la hepatitis C con Pegasys

Pegasys (peginterferón alfa-2a), para el tratamiento de la hepatitis B y C, mantuvo su claro liderazgo en el mercado mundial de interferones pegilados y aumentó de nuevo su cuota internacional de mercado. Aunque el incremento global de la ventas fue modesto en el primer semestre, un muy fuerte aumento en Japón y fuertes avances en Asia y la región CEMAI contribuyeron a contrarrestar un descenso continuo del volumen de mercado en los Estados Unidos y Europa occidental. En junio, las autoridades de la UE aprobaron un tratamiento abreviado con Pegasys+Copegus (ribavirina) de los pacientes con el genotipo 2 o 3 del virus de la hepatitis C que presenten cifras bajas del virus y una respuesta virológica rápida. Esta autorización personaliza el tratamiento de tales pacientes, brindándoles la oportunidad de la curación con sólo cuatro meses de medicación. Este nueva aproximación terapéutica es posible gracias a las pruebas diagnósticas de Roche Diagnostics, sumamente sensibles, basadas en la PCR en tiempo real.

Como se había previsto, las ventas del antigripal **Tamiflu** (oseltamivir) disminuyeron sustancialmente debido al descenso de los pedidos de gobiernos y corporaciones para crear stocks contra una pandemia gripal. La caída aguda de estas ventas, 1.100 millones menos de CHF que en el primer semestre de 2007, sólo parcialmente se compensó con el aumento de 122 millones de CHF en las ventas contra la gripe estacional, impulsadas por una temporada gripal rigurosa en los EE.UU. Las ventas estacionales en Europa y Japón fueron bajas a causa de la temporada suave de gripe.

Tras la retirada en el pasado ejercicio de **Viracept** (nelfinavir), contra el VIH/sida, de todos los mercados suministrados por Roche con este medicamento, las autoridades de la UE aprobaron un cambio en el proceso de fabricación a comienzos de este ejercicio. En el segundo trimestre empezó Roche a suministrar de nuevo Viracept en algunos países de la UE. Roche ha realizado una exhaustiva investigación para definir mejor el riesgo potencial de exposición a la impureza química que originó la retirada. Los estudios muestran que no eran nocivos para los pacientes los niveles de la impureza hallados en determinados lotes de la producción de comprimidos de Viracept entre junio y septiembre de 2007.

Trastornos inflamatorios y autoinmunitarios: primera aprobación mundial de Actemra en Japón

MabThera/Rituxan (rituximab), la primera y única terapia selectiva dirigida a las células B para el tratamiento de la artritis reumatoide (AR), se ha establecido como elección acreditada para los pacientes con una respuesta inadecuada a los inhibidores del factor de necrosis tumoral (TNF). La penetración en el mercado sigue creciendo con fuerza a medida que más y más reumatólogos cambian el tratamiento de sus pacientes a MabThera/Rituxan tras una respuesta insuficiente a su primer inhibidor del TNF. La utilización

de MabThera/Rituxan en esta enfermedad está respaldada por las pruebas crecientes de su eficacia, incluidos los últimos datos clínicos que muestran una reducción sostenida o mejorada de la actividad de la enfermedad con tandas repetidas de administración, así como una inhibición sostenida de la progresión del daño articular.

Actemra (tocilizumab), un anticuerpo monoclonal humanizado –el primero de su grupo– diseñado para bloquear el receptor de la interleucina 6 (IL-6), constituye un nuevo abordaje terapéutico de la AR. Tras la aprobación en Japón para el tratamiento de la AR, la primera autorización mundial en esta indicación, Chugai comenzó en junio el lanzamiento del producto. Las solicitudes de comercialización por Roche son objeto de evaluación actualmente en los EE.UU., la UE y otros países; la decisión de la FDA está prevista para septiembre de 2008. Los resultados de dos estudios clínicos a gran escala, presentados en un importante congreso médico en junio, ponen de manifiesto que Actemra es el primer biofármaco con una superioridad clínica demostrada sobre el metotrexato, medicamento estándar contra AR, y que es eficaz en los pacientes con una respuesta insuficiente a los tratamientos anti-TNF.

Trastornos metabólicos: Bonviva/Boniva con un sólido crecimiento de las ventas

Bonviva/Boniva (ácido ibandronico) es un medicamento altamente eficaz y bien tolerado en las mujeres con osteoporosis posmenopáusica. Este producto se presenta en comprimidos para una toma mensual y en forma inyectable para una inyección cada tres meses. Bonviva/Boniva siguió registrando un sólido crecimiento de las ventas en el primer semestre de 2008, con un incremento del 68% en Europa/OR y del 43% en los Estados Unidos, donde Boniva continúa aumentando su cuota de mercado a pesar de lanzamientos recientes de genéricos de otro bisfosfonato.

Investigación y desarrollo: todos los proyectos principales según las previsiones

En el primer semestre de 2008, la División Pharma obtuvo ocho importantes autorizaciones de comercialización y presentó otras tres importantes solicitudes de comercialización. A finales de junio, la cartera divisional de productos en I+D contenía 65 nuevas entidades moleculares y 54 nuevas indicaciones. Actualmente se hallan 41 nuevas entidades moleculares en la fase I de desarrollo, 18 en la fase II y cuatro en la fase III; dos han sido ya presentadas para su evaluación por las autoridades de regulación farmacéutica. En el primer semestre entraron ocho proyectos en la fase I de desarrollo; dos, en la fase II, y cuatro, en la fase III. Se suspendieron un proyecto de fase II y tres proyectos de nueva indicación de fase III.

En ASCO 2008 se presentaron datos esperanzadores de un estudio de fase II en el que se evalúa **Avastin** como

tratamiento del glioblastoma multiforme, un forma agresiva de tumor cerebral. Los resultados revelan que Avastin, en monoterapia o en asociación con quimioterapia, ralentizaba la progresión tumoral. Dada las grandes necesidades terapéuticas y la ausencia de tratamientos aprobados, Roche y Genentech tienen previsto utilizar estos datos como base para solicitar la comercialización en la UE y los EE.UU. en el segundo semestre de 2008. Roche está preparando también el inicio de los estudios de fase III de Avastin como tratamiento de primera línea de esta enfermedad. En mayo dio comienzo el reclutamiento de pacientes para un estudio mundial de fase III de Avastin en asociación con Herceptin contra el carcinoma de mama HER2 positivo temprano.

Pertuzumab es el primero de un nuevo grupo de anticuerpos dirigidos, denominados inhibidores de la dimerización de HER. Pertuzumab inhibe el emparejamiento de HER2 con otros receptores HER, un mecanismo fundamental del crecimiento tumoral. En ASCO 2008 se presentaron los resultados finales de un estudio de fase II en mujeres con carcinoma de mama HER2 positivo metastásico que habían recibido tratamiento anteriormente. Los datos mostraban tasas alta de respuesta y grandes beneficios clínicos en las pacientes tratadas con pertuzumab+Herceptin. En enero empezó el reclutamiento de pacientes para un estudio de fase III de la asociación de Herceptin+pertuzumab+quimioterapia como tratamiento de primera línea del carcinoma de mama metastásico.

Actualmente se están efectuando estudios de fase III con **MabThera/Rituxan** en pacientes con AR que no han respondido en grado suficiente a fármacos antirreumáticos modificadores de la enfermedad (FAME) o que no han recibido antes tratamiento con metotrexato (MTX). Un estudio importante de este programa de investigación alcanzó en enero la variable principal de valoración: los signos y síntomas de la enfermedad mejoraron en un número significativamente mayor de pacientes tratados con MabThera/Rituxan+MTX que en el grupo tratado con MTX solo. Un estudio radiográfico de fase III, en el que se evalúa la capacidad MabThera/Rituxan para inhibir el daño articular estructural en pacientes no pretratados con MTX, avanza según los planes previstos. Roche prevé utilizar los datos de los signos y síntomas junto con los datos radiográficos para respaldar la solicitud de comercialización en estas indicaciones en 2009.

El **ocrelizumab** es un anticuerpo monoclonal anti-CD20 humanizado, que está siendo desarrollado por Roche, Genentech y Chugai para el tratamiento de enfermedades autoinmunitarias. El desarrollo de fase III en la AR avanza según los planes trazados. Como ya se anunció, en mayo se detuvo un estudio de fase III del ocrelizumab contra el lupus eritematoso sistémico debido a los resultados negativos de un estudio con MabThera/Rituxan en una población similar de pacientes. Un estudio de fase III del ocrelizumab en pacientes

con nefritis lúpica avanza según los planes. A mediados de julio dio comienzo un estudio de fase IIb en la esclerosis múltiple.

En abril comenzó un estudio de fase III a gran escala de R1658 (dalcetrapib, JTT-705), un inhibidor de la proteína de transferencia de colesterol esterificado (CETP), cuya licencia se ha adquirido a Japan Tobacco. El dalcetrapib aumenta los niveles de HDL-colesterol, el colesterol “bueno”, lo que se cree tiene efectos cardioprotectores. Se espera que este fármaco contribuya a disminuir el riesgo de enfermedad cardiovascular y muerte en los pacientes de alto riesgo. Los datos presentados en febrero en el Congreso Norteamericano de Cardiología muestran que el dalcetrapib, que tiene una estructura química única, diferente a la de los restantes inhibidores de la CETP en desarrollo, se tolera bien y tiene un buen perfil de seguridad en monoterapia y en asociación con estatinas.

R1583 (taspoglutida, BM 51077, adquirida en licencia a Ipsen), el primer péptido análogo del glucagón 1 (GLP-1) humano, está siendo desarrollada por Roche contra la diabetes de tipo 2. Considerando los prometedores resultados de la fase II de desarrollo, dados a conocer en junio en el congreso de la Asociación Norteamericana de la Diabetes, Roche ha decidido iniciar con la taspoglutida estudios clínicos de fase III. Se espera comenzar el programa de investigación en el segundo semestre de 2008. En los estudios clínicos hasta la fecha, la taspoglutida se toleró bien en general y mejoró en grado significativo el control de la glucosa y la pérdida de peso después de sólo ocho semanas de tratamiento.

Adquisiciones y acuerdos de cooperación: acceso a nuevas tecnologías

En abril se dio a conocer y en mayo concluyó la adquisición de Piramed, una compañía privada del Reino Unido especializada en productos de acción selectiva sobre la cinasa PI3 (PI3-K). Esta adquisición aporta compuestos prometedores a la cartera divisional de I+D en las áreas de oncología y enfermedades inflamatorias. En junio, Roche firmó un acuerdo de licencia con ThromboGenics y BioInvent por su compuesto anticanceroso TB-403, un nuevo anticuerpo monoclonal que bloquea el factor de crecimiento placentario (PlGF), uno de los factores de crecimiento responsables de la formación de nuevos vasos sanguíneos.

División Diagnostics

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	4.747	4	11	100
– Diagnóstico Profesional	2.183	3	9	46
– Diabetes Care	1.482	-4	2	31
– Diagnóstico Molecular	551	-4	4	12
– Ciencias Aplicadas	367	11	21	8
Diagnóstico Tisular*	164	no procede	no procede	3
Beneficio operativo	581	-39	-37	12,2
Flujo de caja libre de las actividades operativas	251	-66	-61	5,3

* Ventas desde la fecha de adquisición de Ventana a primeros de febrero hasta el 30 de junio de 2008

En el primer semestre de 2008, la División Diagnostics amplió su liderazgo mundial del mercado con una facturación de 4.700 millones de CHF, lo que constituye un aumento del 11% en monedas locales (4% en CHF, 22% en USD). Las ventas crecieron por encima del mercado o al mismo ritmo en todas las regiones, registrándose incrementos especialmente fuertes en Japón y los mercados emergentes de Europa y Asia-Pacífico. Todas las áreas de negocio contribuyeron al crecimiento. El negocio de inmunoquímica y los productos para secuenciación del ADN tuvieron un crecimiento muy sólido, contribuyendo así a un nuevo aumento de las ventas por encima del mercado en Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas. La facturación de Diabetes Care creció hasta un 7% en el segundo trimestre, alcanzando un aumento del 2% en todo el semestre. Las ventas de Diagnóstico Molecular se elevaron en total en un 4%, con un crecimiento continuo en las de automatización diagnóstica virológica. La compra de la compañía estadounidense Ventana Medical Systems, Inc., concluyó a comienzos de febrero. En los cinco meses hasta el 30 de junio, la facturación de la nueva unidad de negocio se elevó a 164 millones de CHF o el 3% de las ventas divisionales, aumento éste mayor aun que el esperado.

El beneficio operativo en la División Diagnostics disminuyó en un 37% en monedas locales, hasta los 581 millones de CHF, en el primer semestre de 2008, y el margen correspondiente descendió en 8,6 puntos porcentuales, hasta el 12,2%. La mitad aproximadamente del descenso del margen se debió al impacto de adquisiciones recientes, incluidas la amortización de los activos inmateriales adquiridos y las inversiones para el desarrollo de los negocios adquiridos. El resto obedeció sobre todo a la fuerte competencia en el mercado

de la diabetes de los EE.UU. y a cambios en la cartera de productos.

Diagnóstico Profesional: 30 trimestres de crecimiento de dos dígitos en inmunoquímica

Las ventas de Roche Diagnóstico Profesional en el primer semestre de 2008 aumentaron en un 9%, hasta los 2.183 millones de CHF. Con un incremento del 10%, las ventas correspondientes a Serum Work Area (bioquímica clínica e inmunoquímica) crecieron a un ritmo significativamente mayor que el del mercado. En el negocio de inmunoquímica, donde las ventas registran aumentos ininterrumpidos de dos dígitos desde hace 30 trimestres, la facturación se elevó en un 19%, con incrementos de dos dígitos en todas las regiones. En bioquímica clínica, las ventas avanzaron en un 2%, ligeramente por debajo de la media del mercado.

Fuera de los EE.UU. se lanzaron mundialmente seis nuevos inmunoensayos Elecsys, incluido uno totalmente automatizado para anticuerpos antirreceptor de la TSH (diagnóstico de la enfermedad de Grave) y otro para anticuerpos anti-PCC (prueba altamente específica para el diagnóstico de la artritis reumatoide). Para todas las plataformas de inmunoquímica de Roche puede adquirirse ya una prueba de anticuerpos contra el VHC, lanzada en el primer trimestre para los instrumentos Elecsys 2010 y cobas e 411.

En el negocio de hematología, las ventas aumentaron con fuerza en todos los territorios cubiertos por el acuerdo de distribución exclusiva de Roche con Sysmex Corporation (Japón). El principal motor del crecimiento fue Sysmex XS 1000i, un analizador de una nueva línea de analizadores compactos, totalmente automáticos.

Las ventas de pruebas cardíacas para el diagnóstico rápido (*point-of-care*) tuvieron un sólido crecimiento de dos dígitos, impulsadas por la creciente demanda del test Roche Cardiac proBNP (diagnóstico y valoración de la insuficiencia cardíaca) y el reciente lanzamiento del sistema portátil de diagnóstico cardiovascular cobas h 232. El área de control de la coagulación mantuvo su fuerte crecimiento de dos dígitos, gracias sobre todo al sistema CoaguChek XS para uso profesional y autocontrol por los pacientes.

Diabetes Care: fuerte crecimiento en el segundo trimestre en los Estados Unidos

Roche Diabetes Care mantuvo su liderazgo mundial del mercado, con un aumento de las ventas del 2%, hasta los 1.482 millones de CHF. La facturación en el segundo trimestre creció en total en un 7% frente a igual periodo del ejercicio anterior, resultado al que contribuyeron las sustanciales inversiones en nuevos productos. Salvo Norteamérica, todas las regiones contribuyeron al crecimiento de las ventas divisionales. A pesar de la fuerte competencia, las ventas en el segundo trimestre también aumentaron con fuerza en los

EE.UU. (9%), tras un volumen de pedidos flojo en los tres primeros meses del año.

Los nuevos glucómetros Accu-Chek aceleraron el crecimiento de las ventas; los aumentos de dos dígitos en estos sistemas compensaron con creces el descenso de las de productos más antiguos. Accu-Chek Aviva y Accu-Chek Performa, lanzados ambos en nuevos mercados, fueron los pilares principales del crecimiento. El nuevo glucómetro integral Accu-Chek Compact Plus se lanzó con éxito en los EE.UU. y Japón en los meses de abril y junio, respectivamente.

Los sistemas de administración de insulina se enfrentaron a una fuerte competencia en el primer semestre, particularmente en los EE.UU. La mayoría de los clientes de bombas de insulina de Roche ya han cambiado a la microinfusora Accu-Chek Spirit, de modo que el objetivo primero radica ahora en captar nuevos clientes.

Diagnóstico Molecular: sigue creciendo el negocio central; preparación de nuevos mercados

En el primer semestre de 2008, la facturación de Roche Diagnóstico Molecular se elevó en un 4%, hasta los 551 millones de CHF. La demanda de pruebas totalmente automatizadas de la infección por el VIH, así como de la hepatitis B y C (VHB, VHC), impulsaron el crecimiento de las ventas en virología. En hemocribado, los ingresos disminuyeron como consecuencia de la creciente presión sobre los precios.

La evaluación por la FDA de la prueba cobas TaqScreen MPX, un test de hemocribado para la detección simultánea de VIH-1 (grupos M y O), VIH-2, VHC y VHB, se halla en las fases finales. En los EE.UU., esta prueba se realizará en el sistema totalmente automático cobas s 201. En junio, la Cruz Roja Japonesa empezó el cribado de la sangre con la prueba MPX en el sistema totalmente integral cobas s 401, de acuerdo con el contrato de cinco años firmado con Roche.

En Europa, el test cobas TaqMan CT v2.0 se lanzó para uso clínico tras haber recibido la certificación CE en el mes de junio. Esta nueva prueba mejora la detección de todas las cepas conocidas de *Chlamydia trachomatis*, agente causal de la infección bacteriana de transmisión sexual más frecuente en Europa.

Roche ha iniciado el reclutamiento de pacientes para un estudio con objeto de respaldar la solicitud de comercialización en los EE.UU. de las pruebas de detección del papilomavirus humano (HPV) y de genotipado.

En junio, Roche firmó un acuerdo de distribución exclusiva con DxS Ltd. (Reino Unido) por sus pruebas

TheraScreen K-RAS Mutation y TheraScreen EGFR 29 Mutation. Utilizadas junto con otros datos clínicamente importantes, estas pruebas facilitan a los médicos la determinación de la idoneidad de sus pacientes para determinados tratamientos del cáncer.

Ciencias Aplicadas: reforzado el liderazgo en genómica avanzada

Roche Ciencias Aplicadas alcanzó unas ventas de 367 millones de CHF en el primer semestre. Esta cifra equivale a un aumento del 21% sobre igual periodo del ejercicio anterior, o aproximadamente más del triple de la tasa estimada de crecimiento del mercado. Los pilares principales del crecimiento fueron el sistema Genome Sequencer FLX, la plataforma LightCycler 480 para la detección y amplificación de ADN basadas en PCR en tiempo real y las micromatrices (*microarrays*). Las ventas de productos para la secuenciación se duplicaron sobradamente a pesar de la presión de los competidores. Entre los principales lanzamientos cabe mencionar los del Genome Sequencer FLX, ultrarrápido, y el nuevo LightCycler 480 II, ambos diseñados para un espectro de aplicación aún más ancho. Asimismo, se lanzaron a nivel mundial más de 40 micromatrices NimbleGen HD2, cuya resolución es la más alta del mercado, para diferentes aplicaciones, desde estudios de expresión génica hasta la secuenciación del ADN.

Diagnóstico Tisular: integración según las previsiones; impulso de crecimiento sostenido

En febrero, Roche cerró la operación de compra de la compañía estadounidense Ventana Medical Systems, Inc., líder en diagnóstico tisular (o histopatológico). La integración de la compañía avanza según los planes.

Los ingresos de la División Diagnostics incluyen las ventas de Ventana de 164 millones de CHF entre principios de febrero y el 30 de junio. Estos ingresos adicionales representan 4 puntos porcentuales del crecimiento de las ventas divisionales. Considerado el negocio de Ventana de forma independiente, su facturación durante todo el primer semestre ascendió a 183 millones de USD, lo que equivale a un aumento del 27% en monedas locales (34% en USD) frente a igual periodo de 2007. Este incremento fue aproximadamente el doble de alto que el del mercado y se tradujo en mayores cuotas de mercado en Norteamérica y la región EMEA (Europa, Oriente Próximo y África).

La tinción avanzada (inmunohistoquímica e hibridación *in situ*) continuó siendo el principal motor del crecimiento, con sólidas ventas de reactivos y un incremento incluso mayor del esperado en las de instrumentos. Se espera que las mejoras efectuadas en el sistema de tinción Symphony en julio de 2008 en los EE.UU. aceleren la penetración en el voluminoso mercado de la tinción primaria (hematoxilina y eosina). Con el nombre de Vantage, en mayo de 2008 se lanzó en los EE.UU. el primer sistema de gestión de flujos de

trabajo para laboratorios de anatomía patológica.

Roche

Roche, cuya sede central se halla en Basilea (Suiza), es una compañía internacional líder del sector de la salud en las áreas farmacéutica y diagnóstica, que prioriza la investigación. Como mayor compañía biotecnológica del mundo y empresa innovadora de productos y servicios para la detección precoz, la prevención, el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades, el Grupo Roche contribuye a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Roche es el principal proveedor mundial en diagnóstico in vitro y en medicamentos contra el cáncer y para los trasplantes, un líder del mercado en virología y una compañía activa también en otras áreas terapéuticas importantes como son las enfermedades autoinmunitarias, inflamatorias, metabólicas y del sistema nervioso central. En 2007, las ventas de la División Pharma ascendieron a 36.800 millones de francos, y las de la División Diagnostics, a 9.300 millones. Roche, que mantiene con numerosos socios acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas, entre las que se cuentan las participaciones mayoritarias en Genentech y Chugai, invirtió en 2007 más de 8.000 millones de francos en I+D. Roche tiene 80.000 empleados, en cifras redondas. Más información en www.roche.com.

Todas las marcas comerciales mencionadas en este comunicado de prensa están protegidas por la ley.

Más información

- Comunicado de prensa con tablas: www.roche.com/med-cor-2008-07-21
- Resultados del primer semestre de 2008: www.roche.com/fig_halfyearrep_2008
- Presentación (Relaciones con los inversionistas): www.roche.com/irphy08.pdf
- Cartera de productos en desarrollo de Roche Pharma: www.roche.com/inv_pipeline
- Fecha de publicación de los resultados de los nueve primeros meses de 2008: 21 de octubre (provisional)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41 -61.688 8888 / Correo electrónico: basel.mediaoffice@roche.com

- Daniel Piller (jefe de la Oficina de Prensa del Grupo Roche)
- Alexander Klauser
- Martina Rupp
- Claudia Schmitt
- Nina Schwab-Hautzinger

Disclaimer: Cautionary statement regarding forward-looking statements

This document contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be identified by words such as 'believes', 'expects', 'anticipates', 'projects', 'intends', 'should', 'seeks', 'estimates', 'future' or similar expressions or by discussion of, among other things, strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this document, among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products, including without limitation negative results of clinical trials or research projects, unexpected side-effects of pipeline or marketed products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity and news coverage. The statement regarding earnings per share growth is not a profit forecast and should not be interpreted to mean that Roche's earnings or earnings per share for 2006 or any subsequent period will necessarily match or exceed the historical published earnings or earnings per share of Roche.

1. Sales January to June 2008 and 2007

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	17,257	18,268	-6	+3
Roche Pharmaceuticals	10,938	11,367	-4	+2
Genentech	4,867	5,227	-7	+9
Chugai	1,452	1,674	-13	-11
Diagnostics Division	4,747	4,559	+4	+11
Roche Group	22,004	22,827	-4	+4

2. Sales January to June 2008 and 2007 excluding Pandemic Tamiflu*

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	17,162	17,062	+1	+9
Roche Pharmaceuticals	10,845	10,354	+5	+11
Genentech	4,867	5,227	-7	+9
Chugai	1,450	1,481	-2	0
Diagnostics Division	4,747	4,559	+4	+11
Roche Group	21,909	21,621	+1	+10

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

3. Quarterly local sales growth by Division in 2007 and 2008

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
Pharmaceuticals Division	+6	+5	+1	+5
Roche Pharmaceuticals	+1	+7	+1	+3
Genentech	+18	+6	+9	+9
Chugai	+8	-8	-23	+2
Diagnostics Division	+4	+8	+9	+13
Roche Group	+6	+6	+2	+7

4. Quarterly local sales growth by Division in 2007 and 2008 excluding Pandemic Tamiflu*

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
Pharmaceuticals Division	+12	+11	+9	+10
Roche Pharmaceuticals	+10	+14	+11	+11
Genentech	+18	+6	+9	+9
Chugai	+4	+4	-2	+2
Diagnostics Division	+4	+8	+9	+13
Roche Group	+10	+10	+9	+10

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

5. Quarterly sales by Division in 2007 and 2008

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
Pharmaceuticals Division	9,126	8,856	9,659	8,568	8,689
Roche Pharmaceuticals	5,665	5,425	6,178	5,498	5,440
Genentech	2,680	2,623	2,564	2,399	2,468
Chugai	781	808	917	671	781
Diagnostics Division	2,343	2,264	2,527	2,287	2,460
Roche Group	11,469	11,120	12,186	10,855	11,149

6. Quarterly sales by Division in 2007 and 2008 excluding Pandemic Tamiflu*

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
Pharmaceuticals Division	8,666	8,664	9,201	8,523	8,639
Roche Pharmaceuticals	5,203	5,314	5,736	5,455	5,390
Genentech	2,680	2,623	2,564	2,399	2,468
Chugai	783	727	901	669	781
Diagnostics Division	2,343	2,264	2,527	2,287	2,460
Roche Group	11,009	10,928	11,728	10,810	11,099

* excluding government & corporate pandemic Tamiflu sales; including seasonal Tamiflu sales

7. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in YTD June 2008: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,867	17%	1,381	13%	95	12%	1,391	21%
Herceptin	2,474	11%	712	6%	98	23%	1,664	14%
Avastin	2,351	36%	1,313	14%	71	2597%	967	78%
CellCept	1,010	13%	458	15%	19	17%	533	12%
NeoRecormon/Epogin	892	-14%	-	-	217	-23%	675	-10%
Pegasys	785	3%	176	-2%	41	71%	568	3%
Tarceva	587	28%	242	13%	20	-	325	34%
Xeloda	573	14%	186	10%	20	62%	367	14%
Bonviva/Boniva	507	51%	312	43%	-	-	195	68%
Lucentis	440	-2%	440	-2%	-	-	-	-
Tamiflu	327	-71%	264	-34%	16	-93%	47	-92%
Xenical	264	-16%	26	-40%	-	-	238	-12%
Valcyte/Cymevene	261	10%	116	8%	-	-	145	12%
Xolair	259	7%	259	7%	-	-	-	-
Pulmozyme	237	13%	126	12%	-	-	111	15%
Nutropin	195	-5%	188	-5%	-	-	7	-7%
Neutrogen	192	1%	-	-	192	1%	-	-
Rocephin	176	-9%	4	-62%	28	3%	144	-6%
Activase/TNKase	164	-7%	142	-9%	-	-	22	13%
Madopar	154	5%	-	-	9	5%	145	5%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined ² versus YTD June 2007

8. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2007 and 2008

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
MabThera/Rituxan	17%	12%	17%	16%
Herceptin	18%	14%	11%	12%
Avastin	45%	41%	35%	38%
CellCept	4%	16%	11%	16%
NeoRecormon/Epogin	-5%	-15%	-13%	-14%
Pegasys	7%	14%	-3%	10%
Tarceva	28%	24%	28%	27%
Xeloda	20%	22%	13%	14%
Bonviva/Boniva	62%	63%	56%	47%
Lucentis	31%	-9%	-5%	2%
Tamiflu	-60%	-46%	-64%	-86%
Xenical	-9%	-17%	-11%	-21%
Valcyte/Cymevene	9%	7%	9%	10%
Xolair	11%	2%	6%	7%
Pulmozyme	14%	13%	15%	11%
Nutropin	3%	-8%	-5%	-5%
Neutrogen	15%	14%	1%	1%
Rocephin	-2%	-4%	-4%	-13%
Activase/TNKase	6%	-2%	-3%	-11%
Madopar	5%	14%	0%	9%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

9. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2007 and 2008

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
MabThera/Rituxan	14%	4%	14%	13%
Herceptin	6%	1%	9%	3%
Avastin	37%	23%	13%	15%
CellCept	-1%	17%	14%	15%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Pegasys	-27%	-3%	-10%	5%
Tarceva	1%	5%	10%	17%
Xeloda	30%	19%	16%	5%
Bonviva/Boniva	27%	40%	47%	39%
Lucentis	31%	-9%	-5%	2%
Tamiflu	-71%	52%	83%	-87%
Xenical	-30%	-46%	-35%	-46%
Valcyte/Cymevene	4%	3%	11%	5%
Xolair	11%	2%	6%	7%
Pulmozyme	14%	10%	10%	14%
Nutropin	3%	-8%	-6%	-4%
Neutrogin	-	-	-	-
Rocephin	-13%	-32%	-34%	-85%
Activase/TNKase	6%	0%	-6%	-12%
Madopar	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2007 and 2008

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
MabThera/Rituxan	4%	2%	13%	11%
Herceptin	3%	0%	16%	29%
Avastin	-	-	-	1567%
CellCept	14%	18%	13%	21%
NeoRecormon/Epogin	-12%	-22%	-16%	-29%
Pegasys	34%	53%	98%	53%
Tarceva	-	-	-	-
Xeloda	11%	14%	48%	73%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Tamiflu	48%	-58%	-93%	-78%
Xenical	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Neutrogen	15%	14%	1%	1%
Rocephin	11%	-1%	9%	-2%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	2%	3%	5%	5%

¹ Chugai

11. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2007 and 2008

	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007
MabThera/Rituxan	23%	25%	21%	21%
Herceptin	26%	23%	12%	15%
Avastin	59%	80%	78%	78%
CellCept	9%	14%	8%	16%
NeoRecormon/Epogin	-2%	-11%	-13%	-7%
Pegasys	22%	20%	-4%	9%
Tarceva	68%	47%	40%	28%
Xeloda	15%	25%	11%	18%
Bonviva/Boniva	278%	160%	77%	61%
Lucentis	-	-	-	-
Tamiflu	-70%	-92%	-94%	-83%
Xenical	-5%	-11%	-7%	-17%
Valcyte/Cymevene	15%	11%	8%	16%
Xolair	-	-	-	-
Pulmozyme	14%	17%	22%	8%
Nutropin	-7%	-10%	-1%	-12%
Neutrogin	-	-	-	-
Rocephin	-4%	-3%	-3%	-9%
Activase/TNKase	1%	-16%	30%	1%
Madopar	5%	15%	0%	9%

¹ Roche Pharmaceuticals

12. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2007 and 2008

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
MabThera/Rituxan	1,395	1,380	1,432	1,407	1,460
Herceptin	1,214	1,209	1,261	1,225	1,249
Avastin	986	1,062	1,135	1,131	1,220
CellCept	503	485	548	487	523
NeoRecormon/Epogin	544	518	510	442	450
Pegasys	407	383	447	369	416
Tarceva	260	271	288	286	301
Xeloda	282	290	312	281	292
Bonviva/Boniva	204	230	283	241	266
Lucentis	261	239	228	215	225
Tamiflu	451	257	512	278	49
Xenical	176	151	142	136	128
Valcyte/Cymevene	137	137	144	125	136
Xolair	148	145	138	125	134
Pulmozyme	120	124	128	117	120
Nutropin	122	118	113	97	98
Neutrogen	99	100	110	95	97
Rocephin	104	95	100	91	85
Activase/TNKase	106	92	88	83	81
Madopar	77	76	83	74	80

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

13. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2007 and 2008

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
MabThera/Rituxan	742	718	709	675	706
Herceptin	403	384	375	363	349
Avastin	689	718	693	642	671
CellCept	250	232	290	215	243
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Pegasys	107	75	111	81	95
Tarceva	125	121	129	119	123
Xeloda	109	114	123	89	97
Bonviva/Boniva	135	150	190	153	159
Lucentis	261	239	228	215	225
Tamiflu	319	98	398	234	30
Xenical	26	17	13	14	12
Valcyte/Cymevene	70	69	73	54	62
Xolair	148	145	138	125	134
Pulmozyme	67	68	67	61	65
Nutropin	118	115	108	94	94
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	7	5	1	3	1
Activase/TNKase	94	80	76	71	71
Madopar	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

14. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2007 and 2008

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
MabThera/Rituxan	48	49	55	43	52
Herceptin	45	39	44	42	56
Avastin	3	10	23	28	43
CellCept	9	9	10	8	11
NeoRecormon/Epogin	164	124	146	103	114
Pegasys	15	17	23	19	22
Tarceva	-	-	2	8	12
Xeloda	7	7	8	8	12
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Tamiflu	-2	81	69	16	0
Xenical	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Neutrogen	99	100	110	95	97
Rocephin	16	14	16	13	15
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Madopar	5	4	6	4	5

¹ Chugai

15. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2007 and 2008

CHF millions	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008
MabThera/Rituxan	605	613	668	689	702
Herceptin	766	786	842	820	844
Avastin	294	334	419	461	506
CellCept	244	244	248	264	269
NeoRecormon/Epogin	380	394	364	339	336
Pegasys	285	291	313	269	299
Tarceva	135	150	157	159	166
Xeloda	166	169	181	184	183
Bonviva/Boniva	69	80	93	88	107
Lucentis	-	-	-	-	-
Tamiflu	134	78	45	28	19
Xenical	150	134	129	122	116
Valcyte/Cymevene	67	68	71	71	74
Xolair	-	-	-	-	-
Pulmozyme	53	56	61	56	55
Nutropin	4	3	5	3	4
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	81	76	83	75	69
Activase/TNKase	12	12	12	12	10
Madopar	72	72	77	70	75

¹ Roche Pharmaceuticals