

Basilea, 15 de octubre de 2009

## Grupo Roche: de nuevo, crecimiento acelerado de las ventas en el tercer trimestre

### Perspectivas más altas para el ejercicio completo. Nueva dirección del Grupo

- En los nueve primeros meses de 2009, la facturación del Grupo se elevó en 3.100 millones de francos suizos, hasta los 36.400 millones, o un 11% en monedas locales (9% en francos suizos). Ambas divisiones crecieron claramente por encima de sus respectivos mercados<sup>1</sup>.
- La integración de Genentech avanza exitosamente.
- Nueva estructura de la dirección del Grupo.

Ventas en millones de CHF	Enero a septiembre		Variación porcentual		
	2009	2008	en CHF	en ML*	en USD
División Pharma	29.034	26.193	11	12	6
Europa / Otras regiones	14.387	13.869	4	13	-1
Estados Unidos	11.157	10.090	11	6	6
Japón	3.490	2.234	56	34	49
División Diagnostics	7.365	7.112	4	8	-1
Grupo Roche	36.399	33.305	9	11	4

ML= monedas locales

Más detalles sobre el crecimiento trimestral de las ventas en el apéndice a este comunicado de prensa

### Elevadas las perspectivas para el ejercicio completo

- En la División Pharma, Roche espera ahora un crecimiento de las ventas en todo el ejercicio de al menos un dígito alto. La facturación de ambas divisiones en el ejercicio 2009 completo se espera que esté claramente por encima del mercado.
- Roche confirma el objetivo de un crecimiento de dos dígitos del beneficio por acción de las operaciones continuadas (*Core EPS*) tanto en 2009 como en 2010 (con tipos de cambio constantes).

### La División Pharma crece el doble que la media del mercado

- Las ventas de Pharma aumentaron en un 12% en monedas locales (11% en francos suizos), impulsadas por el buen comportamiento sostenido de sus principales medicamentos oncológicos, así como de Lucentis, Pegasys y Mircera.
- La fuerte demanda de Tamiflu se mantuvo en el tercer trimestre. Las ventas esperadas en todo el ejercicio 2009 pasan de 2.000 a unos 2.700 millones de francos suizos, y en 2010, de 400 a unos 700 millones.
- MabThera ha sido aprobado en la UE contra la leucemia linfocítica crónica recidivante o resistente al tratamiento.
- Avastin ha obtenido la autorización de la FDA estadounidense contra el cáncer de riñón y en la UE se ha extendido su autorización al cáncer de mama.
- La respuesta al lanzamiento de RoActemra en la UE está siendo positiva. En Japón avanza a buen ritmo la penetración de Actemra en el mercado.

<sup>1</sup> Todas las tasas de crecimiento en monedas locales si no se indica otra cosa  
Salvo acontecimientos imprevistos

### **La División Diagnostics supera claramente la media del mercado**

- Las ventas divisionales crecieron en un 8% (4% en francos suizos) –más del doble que el mercado mundial de diagnóstico *in vitro* (IVD)–, impulsadas por todas las áreas de negocio, pero especialmente por Professional Diagnostics.
- La serie de analizadores modulares cobas 8000 ha obtenido la certificación CE para inmunoensayos y análisis de bioquímica clínica de alta capacidad.

El director general (CEO) de Roche, Severin Schwan, ha dicho sobre las ventas del Grupo en los nueve primeros meses de 2009: «El Grupo Roche ha mantenido un comportamiento muy sólido en el tercer trimestre. Tanto la División Pharma como la División Diagnostics han crecido notablemente por encima de sus respectivos mercados. Basándonos en este comportamiento, esperamos que los resultados del ejercicio completo vuelvan a ser muy buenos. Estoy particularmente satisfecho de los grandes progresos logrados en la integración de Genentech. La nueva estructura de la dirección –dada a conocer recientemente– garantiza la continuidad para que la investigación puntera del Grupo siga traducándose en medicamentos innovadores para los pacientes”.

## **Grupo Roche**

### **Fuerte crecimiento de las ventas en el tercer trimestre**

El Grupo Roche registró un crecimiento fuerte y sostenido de las ventas en los nueve primeros meses de 2009. La facturación del Grupo aumentó en un 11% en monedas locales (9% en CHF, 4% en USD), hasta los 36.400 millones de CHF. Las ventas de la División Pharma se elevaron en un 12% en monedas locales (11% en CHF, 6% en USD), hasta los 29.000 millones de CHF, manteniendo un ritmo de crecimiento doble que la media mundial. La División Diagnostics también siguió creciendo por encima del mercado, con un incremento de la facturación del 8% en monedas locales (4% en CHF; -1% en USD), hasta los 7.400 millones de CHF.

### **La integración de Genentech sigue el curso previsto. Nueva estructura de la dirección del Grupo**

Tras el acuerdo de fusión con Genentech el pasado marzo y el rápido cierre de la transacción, la integración ha avanzado a buen ritmo y ha permitido ya incrementos sustanciales de la productividad. La integración estará completada en su mayor parte a finales de año. Como se comunicó en septiembre, a partir de enero de 2010 tendrá el Grupo un Comité Ejecutivo reestructurado, que proseguirá la estrategia de Roche basada en la combinación de especialidades farmacéuticas y productos de diagnóstico. La nueva estructura directiva más amplia garantizará la diversidad de enfoques y contribuirá a impulsar la innovación en las áreas cruciales de

investigación y desarrollo temprano. Además, la integración de Genentech y Roche reforzará la capacidad de innovación del Grupo facilitando la transferencia interna de conocimientos. Con la combinación de las fases avanzadas del desarrollo, la producción y las operaciones comerciales de ambas compañías, el Grupo Roche aprovechará su escala internacional y optimizará la eficiencia.

## Perspectivas

Sobre la base de los resultados obtenidos en los últimos nueve meses, Roche ha elevado las perspectivas para el ejercicio completo de 2009. El Grupo espera ahora que las ventas de ambas divisiones se sitúen claramente por encima del mercado, con un crecimiento de al menos un dígito alto en la División Pharma. El Grupo espera asimismo que el beneficio por acción de las operaciones continuadas (*Core EPS*) alcance un crecimiento de dos dígitos tanto en 2009 como en 2010 (con tipos de cambio constantes). Dados los rápidos progresos en la integración de Genentech, Roche prevé nuevas mejoras de la productividad en el próximo ejercicio. Hasta 2011, Roche se ha propuesto alcanzar unas sinergias anuales antes de impuestos del orden de 1.000 millones de CHF. Teniendo en cuenta el elevado flujo de caja libre operativo, Roche espera reducir gradualmente la deuda y volver a un activo efectivo neto positivo en 2015, manteniendo la perspectiva de dividendos.

## División Pharma

### Las ventas siguen creciendo el doble que la media del mercado mundial

Productos más vendidos Enero a septiembre de 2009	Total		EE.UU.		Japón		Europa/ Otras regiones	
	mill. de CHF	%*	mill. de CHF	%*	mill. de CHF	%*	mill. de CHF	%*
Avastin	4.684	26	2.544	18	284	90	1.856	33
MabThera/Rituxan	4.606	8	2.312	5	177	4	2.117	11
Herceptin	3.972	9	1.207	4	257	36	2.508	10
Tamiflu	2.004	362	506	34	651	3.186	847	1.753
CellCept	1.289	-14	515	-30	37	13	737	1
Pegasys	1.280	11	317	10	96	22	867	10
NeoRecormon, Epogin	1.180	-9	-	-	377	-2	803	-12
Tarceva	962	10	379	1	48	30	535	16
Xeloda	952	11	355	14	52	35	545	7
Lucentis	869	21	869	21	-	-	-	-

\*Crecimiento en monedas locales con respecto a los primeros nueve meses de 2008

La facturación de la División Pharma en los nueve primeros meses se elevó en un 12% en monedas locales (11% en CHF, 6% en USD), hasta los 29.000 millones de CH. Este crecimiento duplica el del mercado farmacéutico mundial (6%)<sup>2</sup>. Sin contar Tamiflu, las ventas divisionales aumentaron en un 6%, porcentaje similar al del mercado mundial, impulsadas por la fuerte demanda de Avastin, Herceptin, MabThera/Rituxan, Lucentis, Pegasys y Mircera. La propagación mundial del virus de la gripe pandémica A (H1N1) en 2009 se tradujo en una demanda excepcionalmente elevada de Tamiflu en el segundo y tercer trimestres del año.

Las ventas divisionales crecieron por encima del mercado en todas las regiones, encabezadas por Japón y Europa / Otras regiones<sup>3</sup>. El sólido crecimiento de Avastin, Lucentis y otros productos clave, junto con el fuerte incremento de las ventas de Tamiflu, compensaron con creces la caída de la facturación de CellCept y Boniva en los EE.UU. y el efecto de la retirada voluntaria de Raptiva del mercado estadounidense en 2009. La facturación de Chugai en Japón se incrementó notablemente por la fuerte demanda de Tamiflu, Avastin, Herceptin y Actemra. Las ventas en Europa / Otras regiones se vieron impulsadas por la demanda de Tamiflu, Avastin, Herceptin y MabThera/Rituxan.

Las ventas mundiales del antigripal **Tamiflu** (oseltamivir) ascendieron a 2.000 millones de CHF en los nueve primeros meses, un aumento del 362% (1.576 millones de CHF) sobre igual periodo del ejercicio anterior. Este crecimiento excepcional obedeció al sustancial aumento de la demanda por los gobiernos y el sector farmacéutico minorista durante el segundo y tercer trimestres a causa del actual brote de gripe pandémica A (H1N1) de 2009 (“gripe porcina”). Las ventas para crear stocks antipandémicos ascendieron a 1.380 millones de CHF en los nueve primeros meses. La facturación de Tamiflu en el tercer trimestre fue de 994 millones de CHF, frente a 101 millones en igual periodo de 2008. De acuerdo con las estimaciones actuales, Roche espera unas ventas totales del orden de 2.700 millones de CHF en 2009 y de aproximadamente 700 millones en 2010. Es difícil, sin embargo, realizar una previsión, pues, además de los pedidos gubernamentales en el cuarto trimestre, influirán las tasas de infección por el virus A (H1N1) pandémico y las cepas víricas estacionales en el próximo invierno del hemisferio norte. Roche está colaborando con la Organización Mundial de la Salud y los gobiernos de todo el mundo para afrontar la pandemia y suministrar Tamiflu a los pacientes que lo necesiten.

---

<sup>2</sup> Crecimiento del mercado farmacéutico según IMS (hasta el 30 de junio de 2009)

<sup>3</sup> Según la definición utilizada en Roche, «Europa / Otras regiones» abarca Europa y todos los demás países salvo Japón y los Estados Unidos

Los principales productos oncológicos del Grupo Roche mantuvieron un sólido crecimiento a lo largo del tercer trimestre. Las ventas en los nueve primeros meses de **Avastin** (bevacizumab), contra el cáncer colorrectal, de mama, de pulmón y de riñón avanzado y contra el glioblastoma –un tipo de tumor cerebral– recidivante se elevaron en un 26%, hasta los 4.700 millones de CHF. El crecimiento sostenido en todas las regiones se vio impulsado sobre todo por las ventas crecientes contra el cáncer colorrectal, de mama y de pulmón. La demanda en Japón, donde Avastin ha sido autorizado contra el cáncer colorrectal avanzado, se mantiene particularmente alta. El lanzamiento de Avastin en los EE.UU. para las indicaciones recientemente autorizadas de glioblastoma recidivante y carcinoma avanzado de células renales avanza según lo previsto. **Herceptin** (trastuzumab), contra el cáncer de mama HER2-positivo, crece con especial intensidad en Japón y los mercados emergentes. Las ventas en los nueve primeros meses aumentaron en un 9%, hasta los 4.000 millones de CHF. La facturación mundial (oncología y enfermedades autoinmunitarias) de **MabThera/Rituxan** (rituximab), contra los linfomas no hodgkinianos (LNH), la leucemia linfocítica crónica (LLC) y la artritis reumatoide (AR), creció en un 8%, hasta los 4.600 millones de CHF. El aumento en el segmento oncológico está impulsado por la demanda en la LLC tras la autorización este año en la UE para esta indicación. La facturación en el segmento de la AR obedece fundamentalmente al incremento del uso de MabThera/Rituxan en los pacientes con una respuesta inadecuada a un inhibidor del factor de necrosis tumoral (TNF) en la UE o a varios inhibidores del TNF en los EE.UU. Las ventas de **Xeloda** (capecitabina) y **Tarceva** (erlotinib) aumentaron en un 11% y 10%, respectivamente, hasta los 952 y 962 millones de CHF. La facturación de **Xeloda**, contra el cáncer colorrectal, de estómago y de mama, creció sobre todo por el fuerte incremento en los EE.UU., Japón y China. Las ventas de **Tarceva**, contra el cáncer de pulmón y de páncreas en estadio avanzado, estuvieron impulsadas por el fuerte crecimiento en Europa Occidental y Japón, pero también contribuyeron notablemente los países CEMAI<sup>4</sup> y de la región Asia-Pacífico.

Las ventas estadounidenses de **Lucentis** (ranibizumab), contra la degeneración macular senil (DMS) neovascular, ascendieron a 869 millones de CHF, un 21% más que en igual periodo del ejercicio anterior. Este fuerte crecimiento se debió sobre todo al aumento del número de inyecciones de Lucentis en el primer y segundo años de tratamiento, al incremento del número de pacientes tratados por DMS neovascular y a la mejora continuada de las condiciones del mercado con respecto a los nueve primeros meses de 2008.

Las ventas de **Pegasys** (interferón alfa-2a pegilado), contra la hepatitis B y C, se incrementaron en un 11%, hasta los 1.300 millones de CH, impulsadas por la demanda continuada en los mercados emergentes y el incremento de la cuota de mercado en todo el mundo.

---

<sup>4</sup> CEMAI: Europa Central y Oriental, Oriente Próximo, África, Asia Central y el subcontinente indio

En un mercado muy competido y sensible a los precios, las ventas del medicamento contra la anemia renal **Mircera** (metoxipolietilenglicol-epoetina beta), actualmente disponible en más de 80 países, aumentaron en un 296%, hasta los 123 millones de CHF, en los nueve primeros meses. Este crecimiento se debe fundamentalmente al éxito del producto en el segmento de prediálisis. Las ventas combinadas de los acreditados medicamentos del Grupo contra la anemia, **NeoRecormon** de Roche y **Epogin** de Chugai (epoetina beta), cayeron en un 9%, hasta los 1.200 millones de CHF. El declive del 12% en la facturación de NeoRecormon obedeció sobre todo al menor volumen de ventas y a la erosión de precios. La reducción más moderada de las ventas de Epogin en Japón (-2%) refleja una estabilización de la cuota de mercado del producto a pesar de la intensa competencia.

La facturación de **CellCept** (micofenolato mofetilo), para prevenir el rechazo del trasplante de órganos sólidos, fue de 1.300 millones de CHF, un 14% menos que en igual periodo del ejercicio anterior. Como se preveía, las ventas experimentaron una notable caída interanual en el segundo y tercer trimestres tras expirar en mayo la patente estadounidense del producto. La erosión de las ventas en los EE.UU. por la competencia de los genéricos se vio compensada en parte por el mantenimiento de un fuerte crecimiento en el resto del mundo, especialmente en Latinoamérica y China.

El nuevo medicamento contra la artritis reumatoide (AR) **RoActemra** (tocilizumab, comercializado con el nombre de **Actemra** fuera de Europa) se está vendiendo muy bien en los primeros mercados europeos donde se ha lanzado, y la respuesta de los médicos es muy prometedora. Actemra/RoActemra está ya a la venta en ocho países de la UE –Alemania incluido–, además de Suiza, la India, Brasil y otros países de todo el mundo. Está previsto lanzar RoActemra en otros mercados clave de la UE hasta finales de año. En Japón, donde Actemra fue autorizado en abril de 2008 contra la AR en adultos y para indicaciones relacionadas en niños, la penetración en el mercado sigue un curso positivo.

### **Principales novedades en el desarrollo de productos**

En el tercer trimestre de 2009, la División Pharma obtuvo varias autorizaciones importantes de comercialización y presentó nuevas e importantes solicitudes. En julio se autorizó en la UE el uso de **Avastin** en combinación con docetaxel –un quimioterápico de uso habitual– para el tratamiento de primera línea del cáncer de mama metastásico. Esta ampliación de las indicaciones, después de que la UE autorizase la combinación de Avastin con paclitaxel en 2007, significa que habrá más pacientes que puedan beneficiarse de las opciones terapéuticas basadas en Avastin. En agosto, la FDA autorizó **Avastin** en combinación con interferón alfa-2a para el tratamiento del carcinoma de células renales metastásico, el cáncer de riñón más

frecuente. En septiembre, Roche obtuvo en la UE la autorización de **MabThera** para pacientes con leucemia linfocítica crónica (LLC) recidivante o resistente a la terapia, la forma más común de esta enfermedad en adultos. En julio, la FDA decidió evaluar de forma prioritaria dos solicitudes de autorización de producto biológico suplementarias (sBLA), presentadas por Genentech y Biogen Idec, para la autorización de **Rituxan** en combinación con la quimioterapia habitual contra la LLC no tratada anteriormente o ya tratada. En septiembre, Chugai obtuvo la autorización en Japón de indicaciones adicionales para Xeloda y Avastin. Xeloda puede utilizarse ahora en combinación con quimioterapia que contenga oxaliplatino, con o sin Avastin, como tratamiento de primera o segunda línea de pacientes con cáncer colorrectal metastásico.

En julio, la FDA aceptó la resolicitud de Roche para la comercialización de **Actemra** contra la artritis reumatoide en los EE.UU. Esta decisión siguió a la “carta de respuesta completa” de la FDA en septiembre de 2008 y las posteriores conversaciones con Roche. La FDA ha establecido un plazo de seis meses para evaluar la nueva solicitud. También en julio, Chugai presentó a las autoridades japonesas una solicitud de comercialización de Mircera (conocido actualmente en Japón por su código de proyecto RG744) contra la anemia renal. En septiembre, Roche solicitó a las autoridades de la UE la extensión del uso de **RoActemra** a la inhibición de la progresión del daño articular y a la mejora de la función física en pacientes con artritis reumatoide. Esta solicitud se basa en los resultados positivos de dos años del estudio de fase III LITHE.

También en septiembre, Roche presentó una solicitud ante las autoridades de la UE para extender la autorización de **Herceptin** al tratamiento del cáncer de estómago HER2-positivo. Esta solicitud se basa en los resultados del estudio internacional de fase III ToGA. A mediados de septiembre, Chugai solicitó en Japón la autorización de **Tarceva** en la indicación adicional de cáncer de páncreas.

En lo que va de año, la División Pharma ha presentado resultados positivos de nueve estudios clínicos importantes de fase III, que podrían extender significativamente el uso de productos clave. En julio, el Grupo dio a conocer los resultados de dos estudios de fase III, BRAVO y CRUISE, que demuestran que **Lucentis** mejora la visión en pacientes con edema macular (inflamación de la retina) por oclusión de rama venosa retiniana u oclusión de la vena retiniana central. Estos datos se utilizarán para respaldar ante la FDA una solicitud de autorización de producto biológico suplementaria para Lucentis contra la oclusión venosa retiniana.

En septiembre, Roche, Genentech y Biogen Idec presentaron los resultados de un estudio internacional de fase III (PRIMA) que muestra cómo la terapia de mantenimiento con **MabThera/Rituxan** puede incrementar

significativamente el tiempo hasta la progresión de la enfermedad en pacientes con linfoma folicular avanzado –una forma frecuente de linfoma no hodgkiniano– tratado por primera vez. PRIMA alcanzó la variable principal de valoración en el análisis intermedio programado, por lo cual el estudio se terminó prematuramente por recomendación de un comité de monitorización de datos independiente. Los datos del estudio se presentarán a las autoridades de la UE y los EE.UU. para extender las indicaciones actuales de MabThera/Rituxan.

Por otro lado, en dos nuevos estudios publicados en septiembre se notificó una mayor tasa de supervivencia en pacientes con gripe aviar (H5N1) o fuerte gripe estacional tratados con Tamiflu. En el primero de estos estudios observacionales, un 53% de los pacientes infectados por el H5N1 y tratados con Tamiflu sobrevivieron, frente a un 12% de los no tratados. En el segundo estudio se obtuvo una reducción de la mortalidad del 37% en los pacientes de alto riesgo con fuerte gripe estacional tratados con Tamiflu en comparación con los no tratados.

### **Cartera de I+D**

Con fecha 30 de septiembre de 2009, la cartera de productos en investigación y desarrollo (fases I a III/registro) de la División Pharma comprendía 63 nuevas entidades moleculares y 61 nuevas indicaciones. En el tercer trimestre de 2009, cuatro proyectos pasaron a la fase II de desarrollo. El establecimiento de prioridades en la cartera de negocio condujo a la suspensión de un proyecto de fase I y otro de fase II.

### **División Diagnostics**

#### **Las ventas siguen creciendo significativamente por encima del mercado**

<b>Ventas Enero a septiembre de 2009</b>	<b>En millones de CHF</b>	<b>Variación porcentual, en CHF</b>	<b>Variación porcentual, en ML</b>	<b>En % de las ventas</b>
División Diagnostics	7.365	4	8	100
- Professional Diagnostics	3.363	4	9	46
- Diabetes Care	2.158	-2	4	29
- Molecular Diagnostics	882	3	5	12
- Applied Science	616	11	12	8
- Tissue Diagnostics	346	33	30	5

En los primeros nueve meses de 2009, las ventas de la División Diagnostics de Roche, el líder de diagnóstico *in vitro* (IVD), aumentaron en un 8% en monedas locales (4% en CHF, -1% en USD), hasta los 7.400 millones de CHF. Este incremento duplica con creces el crecimiento del mercado mundial de IVD, estimado

en un 3%<sup>5</sup>. Contribuyeron al crecimiento las cinco áreas de negocio, encabezadas una vez más por Professional Diagnostics. Las ventas divisionales crecieron por encima de la media del mercado en todas las regiones salvo Japón, donde los recortes de precios condujeron a una ligera bajada de la facturación. Las ventas de los nueve primeros meses en los siete mercados emergentes (E7) –Brasil, Rusia, India, China, Corea, México y Turquía– crecieron en un 25% y supusieron más del 10% de las ventas de la división.

Las ventas de **Roche Professional Diagnostics** en los nueve primeros meses aumentaron en un 9%, aproximadamente el doble que la media del mercado, hasta los 3.363 millones de CHF. El negocio de inmunoquímica ganó cuota de mercado con un crecimiento de las ventas del 19%, impulsado por las nuevas instalaciones de analizadores cobas y las fuertes ventas de pruebas para marcadores cardíacos y virus de la hepatitis C. Las ventas en control de la coagulación se incrementaron en un 24%, reforzando el liderazgo de Roche en este segmento. En bioquímica clínica aumentaron las ventas en un 5%, en línea con el crecimiento medio de este mercado más maduro. La serie de analizadores modulares cobas 8000 para laboratorios de gran volumen –el principal segmento de clientes de laboratorio en cuanto a facturación– obtuvo la certificación CE en agosto. El lanzamiento de esta importante nueva plataforma para el área del suero comenzó con el módulo de bioquímica clínica c701 de alta velocidad, disponible ya en varias configuraciones en la UE y otros países que reconocen la certificación CE. Hasta finales de 2010 estarán disponibles en todo el mundo cuatro módulos cobas 8000 de bioquímica clínica e inmunoensayo, con un total de 38 configuraciones.

La facturación de **Roche Diabetes Care** creció en un 4%, hasta los 2.158 millones de CHF. Las ventas de sistemas de control de la glucemia mantuvieron un crecimiento de un dígito (4%) a pesar de la crisis económica. Accu-Chek Aviva y Accu-Chek Performa siguieron siendo los principales impulsores del crecimiento. Los nuevos sistemas de control de la glucemia Accu-Chek Aviva Nano y Mobile, lanzados este año, también contribuyeron a las ventas. Los sistemas de administración de insulina también crecieron, entre otros motivos gracias a las buenas cifras de ventas del nuevo Accu-Chek Combo –una combinación de bomba de insulina interactiva y glucómetro–, lanzado en otros cinco mercados europeos durante el tercer trimestre. En el reciente Congreso Europeo de Diabetes se presentaron resultados provisionales prometedores del estudio Accu-Chek 360° View Outcome, los cuales sugieren que las mediciones estructuradas de la glucemia pueden ayudar a entender mejor las fluctuaciones metabólicas y a mejorar el control de la glucemia en los diabéticos de tipo 2.

La facturación de **Roche Molecular Diagnostics** se incrementó en un 5%, hasta los 882 millones de CHF. El hemocribado continuó siendo el principal impulsor del crecimiento, con un aumento de las ventas del 8%

---

<sup>5</sup> Las estimaciones del crecimiento del mercado de IVD se basan en estimaciones de las empresas y en diferentes informes del sector.

durante el periodo. Esta unidad mantuvo su liderazgo en virología con un crecimiento de la facturación del 4%, ligeramente por debajo del porcentaje estimado para el mercado en su conjunto. En septiembre, Molecular Diagnostics lanzó en Australia y Nueva Zelanda la nueva plataforma totalmente automatizada cobas 4800 con pruebas para *Chlamydia trachomatis* y *Neisseria gonorrhoeae*. En el cuarto trimestre están previstos otros lanzamientos en Europa y otros mercados que aceptan la certificación CE, con una gama ampliada de pruebas que incluye un nuevo test de detección del papilomavirus humano capaz de identificar simultáneamente los genotipos de alto riesgo 16 y 18.

Las ventas de **Roche Applied Science** ascendieron a 616 millones de CHF, lo que significa un crecimiento del 12% con respecto a igual periodo del ejercicio anterior, por encima de la media del mercado. Los sistemas MagNA Pure y LightCycler (purificación de ácidos nucleicos y análisis PCR) fueron de nuevo los que más contribuyeron al crecimiento (24%), ayudados por la gran demanda de instrumentos y reactivos con fines analíticos y de seguimiento del virus pandémico. La prueba RealTime ready Influenza A/H1N1, lanzada en mayo para uso en investigación, sólo unas semanas después de la detección del nuevo virus, ha generado cifras de ventas elevadas. En septiembre se presentó ante la FDA una solicitud de autorización para su uso clínico en situaciones de emergencia. Las ventas de sistemas de secuenciación de ADN aumentaron en un 12% a pesar de la caída en la financiación de la investigación, especialmente en los EE.UU. En septiembre, Applied Science lanzó MagNA Pure 96, un sistema de alta capacidad totalmente automatizado para la purificación de ácidos nucleicos adaptado a las necesidades de la industria farmacéutica y los investigadores académicos.

La facturación de **Roche Tissue Diagnostics** alcanzó los 346 millones de CHF, un 30% más que las ventas consolidadas de ocho meses en igual periodo del ejercicio anterior tras la compra de Ventana en febrero de 2008. Sobre una base comparable, las ventas crecieron en un 20%, significativamente más que la media del mercado. La tinción tisular avanzada se mantuvo como el segmento de más crecimiento con un robusto 29%, impulsado por los reactivos de inmunohistoquímica y los instrumentos de tinción avanzada como el BenchMark Ultra. En el mercado de gran volumen de la tinción primaria, las ventas crecieron en un 47% gracias a los instrumentos y reactivos para la tinción con hematoxilina/eosina. En septiembre, el área de negocio lanzó su sonda INFORM MET DNA, con certificación CE, destinada a detectar la ganancia genómica (copias adicionales) del gen MET en carcinoma pulmonar no microcítico y cáncer de estómago.

### **Acerca de Roche**

Roche, cuya sede central se halla en Basilea (Suiza), es una compañía líder del sector de la salud, centrada en la investigación y con la potencia combinada de la integración farmacéutica-diagnóstica. Roche es la mayor empresa biotecnológica del mundo y tiene medicamentos auténticamente diferenciados en las áreas de

oncología, virología, inflamación, metabolismo y sistema nervioso central. Roche también es el líder mundial en diagnóstico in vitro, incluido el diagnóstico histológico del cáncer, y pionero en el control de la diabetes. La estrategia de Roche en medicina personalizada tiene como fin proporcionar medicamentos y herramientas diagnósticas que hagan posible mejoras tangibles de la salud, la calidad de vida y la esperanza de vida de los pacientes. En el año 2008, Roche tenía más de 80.000 empleados en todo el mundo e invirtió casi 9.000 millones de francos suizos en investigación y desarrollo. Las ventas alcanzaron la cifra de 45.600 millones de francos suizos. Genentech (Estados Unidos) es un miembro de plena propiedad del Grupo Roche. Roche posee una participación mayoritaria en Chugai Pharmaceutical (Japón). Más información en [www.roche.com](http://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-2009-10-15](http://www.roche.com//med-cor-2009-10-15)
- Informe del primer semestre de 2009: [www.roche.com/annual\\_reports.htm](http://www.roche.com/annual_reports.htm)
- Cartera de desarrollo de Roche Pharma: [www.roche.com/pipeline.htm](http://www.roche.com/pipeline.htm)
- Sistema de información financiera de Roche: [rofis.roche.com/dynasight/rofis.html](http://rofis.roche.com/dynasight/rofis.html)

### **Relaciones con la prensa del Grupo Roche**

Teléfono: +41 -61 688 8888 / Correo electrónico: [basel.mediaoffice@roche.com](mailto:basel.mediaoffice@roche.com)

- Daniel Piller (director)
- 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 any current or future period will necessarily match or exceed the historical published earnings or earnings per share of Roche.

### 1. Sales January to September 2009 and 2008

	2009	2008	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
<b>January – September</b>				
<b>Pharmaceuticals Division</b>	<b>29,034</b>	<b>26,193</b>	<b>+11</b>	<b>+12</b>
<b>Europe/Rest of World</b>	<b>14,387</b>	<b>13,869</b>	<b>+4</b>	<b>+13</b>
<b>US</b>	<b>11,157</b>	<b>10,090</b>	<b>+11</b>	<b>+6</b>
<b>Japan</b>	<b>3,490</b>	<b>2,234</b>	<b>+56</b>	<b>+34</b>
<b>Diagnostics Division</b>	<b>7,365</b>	<b>7,112</b>	<b>+4</b>	<b>+8</b>
<b>Roche Group</b>	<b>36,399</b>	<b>33,305</b>	<b>+9</b>	<b>+11</b>

### 2. Quarterly local sales growth by Division in 2008 and 2009

	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008	Q3 2009 vs. Q3 2008
	<b>Pharmaceuticals Division</b>	<b>+5</b>	<b>+8</b>	<b>+14</b>
<b>Europe/Rest of World</b>	<b>+10</b>	<b>+8</b>	<b>+14</b>	<b>+17</b>
<b>US</b>	<b>0</b>	<b>+1</b>	<b>+12</b>	<b>+4</b>
<b>Japan</b>	<b>+5</b>	<b>+40</b>	<b>+16</b>	<b>+46</b>
<b>Diagnostics Division</b>	<b>+9</b>	<b>+8</b>	<b>+7</b>	<b>+10</b>
<b>Roche Group</b>	<b>+6</b>	<b>+8</b>	<b>+12</b>	<b>+14</b>

### 3. Quarterly sales by Division in 2008 and 2009

CHF millions	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009
<b>Pharmaceuticals Division</b>	<b>8,936</b>	<b>9,768</b>	<b>9,216</b>	<b>9,888</b>	<b>9,930</b>
<b>Europe/Rest of World</b>	<b>4,637</b>	<b>4,727</b>	<b>4,491</b>	<b>4,913</b>	<b>4,983</b>
<b>US</b>	<b>3,517</b>	<b>3,939</b>	<b>3,586</b>	<b>3,930</b>	<b>3,641</b>
<b>Japan</b>	<b>782</b>	<b>1,102</b>	<b>1,139</b>	<b>1,045</b>	<b>1,306</b>
<b>Diagnostics Division</b>	<b>2,365</b>	<b>2,544</b>	<b>2,361</b>	<b>2,541</b>	<b>2,463</b>
<b>Roche Group</b>	<b>11,301</b>	<b>12,312</b>	<b>11,577</b>	<b>12,429</b>	<b>12,393</b>

**4. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales and local growth<sup>1</sup> in YTD September 2009: US, Japan and Europe/Rest of World**

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
Avastin	4,684	26%	2,544	18%	284	90%	1,856	33%
MabThera/Rituxan	4,606	8%	2,312	5%	177	4%	2,117	11%
Herceptin	3,972	9%	1,207	4%	257	36%	2,508	10%
Tamiflu	2,004	362%	506	34%	651	3186%	847	1753%
CellCept	1,289	-14%	515	-30%	37	13%	737	1%
Pegasys	1,280	11%	317	10%	96	22%	867	10%
NeoRecormon/Epogin	1,180	-9%	-	-	377	-2%	803	-12%
Tarceva	962	10%	379	1%	48	30%	535	16%
Xeloda	952	11%	355	14%	52	35%	545	7%
Lucentis	869	21%	869	21%	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	780	2%	423	-13%	-	-	357	25%
Xolair	470	11%	470	11%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	422	7%	209	10%	-	-	213	5%
Pulmozyme	373	7%	224	9%	-	-	149	3%
Activase/TNKase	333	32%	300	35%	-	-	33	8%
Nutropin	311	-1%	303	-1%	-	-	8	-4%
Xenical	307	-13%	27	-28%	-	-	280	-11%
Neutrogen	289	-15%	-	-	289	-15%	-	-
Rocephin	237	-5%	1	-67%	48	-2%	188	-5%
Madopar	211	-2%	-	-	17	4%	194	-2%

<sup>1</sup> versus YTD September 2008

**5. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth in 2008 and 2009**

	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008	Q3 2009 vs. Q3 2008
Avastin	36%	30%	29%	21%
MabThera/Rituxan	16%	6%	10%	7%
Herceptin	12%	11%	10%	8%
Tamiflu	-65%	38%	1048%	887%
CellCept	11%	7%	-21%	-26%
Pegasys	5%	9%	10%	13%
NeoRecormon/Epogin	-8%	-13%	-8%	-7%
Tarceva	19%	13%	7%	11%
Xeloda	12%	8%	14%	11%
Lucentis	19%	21%	21%	21%
Bonviva/Boniva	23%	3%	2%	0%
Xolair	13%	13%	11%	9%
Valcyte/Cymevene	9%	7%	6%	7%
Pulmozyme	14%	3%	8%	8%
Activase/TNKase	13%	45%	17%	34%
Nutropin	-1%	1%	2%	-6%
Xenical	-11%	-14%	-10%	-14%
Neutrogen	-13%	-22%	-13%	-10%
Rocephin	-6%	-15%	2%	-2%
Madopar	3%	0%	-5%	1%

**6. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth US in 2008 and 2009**

	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008	Q3 2009 vs. Q3 2008
Avastin	21%	18%	22%	13%
MabThera/Rituxan	15%	6%	6%	1%
Herceptin	3%	0%	12%	1%
Tamiflu	-83%	-94%	710%	99%
CellCept	12%	11%	-46%	-50%
Pegasys	9%	17%	4%	11%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tarceva	5%	0%	-5%	8%
Xeloda	8%	11%	12%	18%
Lucentis	19%	21%	21%	21%
Bonviva/Boniva	12%	-17%	-10%	-14%
Xolair	13%	13%	11%	9%
Valcyte/Cymevene	5%	3%	8%	17%
Pulmozyme	24%	14%	4%	10%
Activase/TNKase	13%	49%	20%	38%
Nutropin	-1%	1%	2%	-6%
Xenical	-48%	-43%	-25%	-9%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-89%	-97%	-11%	-
Madopar	-	-	-	-

**7. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan in 2008 and 2009**

	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008	Q3 2009 vs. Q3 2008
Avastin	236%	147%	96%	59%
MabThera/Rituxan	9%	2%	4%	6%
Herceptin	73%	62%	42%	13%
Tamiflu	-2%	1207%	30977%	24671%
CellCept	10%	15%	8%	18%
Pegasys	39%	36%	30%	6%
NeoRecormon/Epogin	-16%	-8%	-1%	3%
Tarceva	699%	51%	27%	19%
Xeloda	81%	53%	27%	29%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Neutrogen	-13%	-22%	-13%	-10%
Rocephin	5%	-3%	-2%	-1%
Madopar	0%	7%	3%	3%

**8. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World in 2008 and 2009**

	Q4 2008 vs. Q4 2007	Q1 2009 vs. Q1 2008	Q2 2009 vs. Q2 2008	Q3 2009 vs. Q3 2008
Avastin	52%	39%	33%	28%
MabThera/Rituxan	18%	6%	15%	13%
Herceptin	13%	13%	7%	11%
Tamiflu	6%	487%	1423%	10384%
CellCept	9%	3%	2%	-3%
Pegasys	1%	5%	10%	14%
NeoRecormon/Epogin	-4%	-15%	-10%	-11%
Tarceva	24%	20%	15%	14%
Xeloda	12%	4%	14%	5%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	47%	40%	21%	18%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	14%	11%	5%	-1%
Pulmozyme	2%	-9%	14%	5%
Activase/TNKase	11%	19%	0%	6%
Nutropin	-2%	-12%	0%	2%
Xenical	-7%	-11%	-8%	-15%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-6%	-13%	3%	-3%
Madopar	4%	0%	-6%	1%

**9. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales in 2008 and 2009**

CHF millions	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009
Avastin	1,351	1,505	1,485	1,605	1,594
MabThera/Rituxan	1,472	1,584	1,481	1,617	1,508
Herceptin	1,295	1,323	1,307	1,338	1,327
Tamiflu	101	181	401	609	994
CellCept	513	576	517	410	362
Pegasys	405	445	393	449	438
NeoRecormon/Epogin	427	455	378	411	391
Tarceva	298	330	320	323	319
Xeloda	307	331	296	330	326
Lucentis	246	274	279	294	296
Bonviva/Boniva	268	333	249	276	255
Xolair	145	156	152	161	157
Valcyte/Cymevene	143	149	131	143	148
Pulmozyme	120	139	120	128	125
Activase/TNKase	81	97	126	100	107
Nutropin	106	112	104	107	100
Xenical	126	112	103	106	98
Neutrogen	98	114	90	98	101
Rocephin	76	92	77	87	73
Madopar	77	80	68	72	71

**10. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in US in 2008 and 2009**

CHF millions	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009
Avastin	754	841	810	883	851
MabThera/Rituxan	732	817	769	809	734
Herceptin	394	390	390	420	397
Tamiflu	96	70	15	302	189
CellCept	247	321	256	140	119
Pegasys	99	120	101	107	109
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tarceva	117	136	128	125	126
Xeloda	111	131	106	118	131
Lucentis	246	274	279	294	296
Bonviva/Boniva	155	208	137	154	132
Xolair	145	156	152	161	157
Valcyte/Cymevene	66	76	60	72	77
Pulmozyme	69	83	75	73	76
Activase/TNKase	70	86	114	90	96
Nutropin	104	109	101	105	97
Xenical	9	8	8	10	9
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	0	1	0	1	0
Madopar	-	-	-	-	-

**11. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Japan in 2008 and 2009**

CHF millions	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009
Avastin	57	82	82	100	102
MabThera/Rituxan	51	68	52	63	62
Herceptin	64	87	81	93	83
Tamiflu	1	71	250	50	351
CellCept	9	13	11	13	13
Pegasys	26	35	31	34	31
NeoRecormon/Epogin	111	142	115	131	131
Tarceva	11	16	15	17	16
Xeloda	13	17	15	18	19
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Neutrogen	98	114	90	98	101
Rocephin	14	19	15	17	16
Madopar	5	6	5	6	6

**12. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World in 2008 and 2009**

CHF millions	Q3 2008	Q4 2008	Q1 2009	Q2 2009	Q3 2009
Avastin	540	582	593	622	641
MabThera/Rituxan	689	699	660	745	712
Herceptin	837	846	836	825	847
Tamiflu	4	40	136	257	454
CellCept	257	242	250	257	230
Pegasys	280	290	261	308	298
NeoRecormon/Epogin	316	313	263	280	260
Tarceva	170	178	177	181	177
Xeloda	183	183	175	194	176
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	113	125	112	122	123
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	77	73	71	71	71
Pulmozyme	51	56	45	55	49
Activase/TNKase	11	11	12	10	11
Nutropin	2	3	3	2	3
Xenical	117	104	95	96	89
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	62	72	62	69	57
Madopar	72	74	63	66	65