

Comunicado de prensa

Basilea, 23 de julio del 2003

El Grupo Roche cierra con éxito el primer semestre del 2003

- El volumen de ventas de las dos áreas principales de actividad —divisiones Farmacéutica y Diagnostics— aumentó en un 17% en monedas locales (+6% en francos suizos)
- Clara mejoría de la rentabilidad operativa del Grupo, con aumento de los beneficios de explotación de ambas divisiones en un 27% en monedas locales (+15% en francos suizos)
- Aumento de la rentabilidad desde el 17% hasta más del 20% en los dos últimos años y medio
- Beneficios del grupo: 1.300 millones de francos suizos; descenso debido a los beneficios puntuales derivados de la venta de acciones de LabCorp en el ejercicio anterior
- Aumento del volumen de ventas de la División Farmacéutica en un 21% en monedas locales (+9% en francos suizos), frente a un crecimiento medio del mercado del 7%
- Refuerzo de la posición de liderazgo mundial de la División Diagnostics, con un crecimiento de la ventas del 7% en monedas locales (-1% en francos suizos)
- Disminución del precio de venta para el sector de las vitaminas; se espera cerrar la transacción en el tercer trimestre
- Avances en la reestructuración del área financiera

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado en estos términos los resultados del primer semestre del 2003: «Roche ha experimentado un desarrollo comercial muy satisfactorio durante el primer semestre, sobre todo en el ámbito operativo. Nuestras dos áreas principales de actividad, las divisiones Farmacéutica y Diagnostics, han crecido por encima de la media del mercado, y al mismo tiempo hemos conseguido aumentar claramente la rentabilidad. Al gran incremento de las ventas han contribuido de forma notable tanto la integración de Chugai como el éxito de los productos antiguos y nuevos de Roche. El reposicionamiento estratégico del Grupo Roche hacia una empresa líder en el sector de la salud centrada en dos áreas principales de

actividad —farmacéutica y diagnóstica— y con una sólida base financiera, marcha según lo previsto. Hemos avanzado de modo considerable en la resolución de problemas que arrastramos del pasado, como la venta de la División de Vitaminas, Igen y los resultados financieros. A la vista de los resultados semestrales conseguidos, confiamos en poder alcanzar las previsiones anuales de ventas y beneficios anunciadas a comienzos de año para el ejercicio 2003».

Cifras clave (en millones de francos suizos)

	Cifras semestrales consolidadas				Cifras semestrales ajustadas ^{a)}			
			Variación porcentual				Variación porcentual	
	2003	2002	en francos	en monedas locales	2003	2002	en francos	en monedas locales
Ventas	15.327	14.737	+4	+15	13.880	13.107	+6	+17
EBITDA ^{b)}	4.236	3.203	+32	+53	4.128	3.790	+9	+21
Beneficios de explotación	2.474	1.717	+44	+72	2.789	2.420	+15	+27
Beneficios del Grupo	1.289	1.801	-28		1.585	2.084	-24	
Ganancias diluidas por acción (en francos suizos)	1,52	2,14	-29		1,86	2,46	-24	
Plantilla de personal a 30 de junio	71.934	64.463	+12		64.736	57.091	+13	

a) Los datos ajustados corresponden a los resultados conseguidos en las actividades de negocio existentes y continuas del Grupo, y sirven para la gestión interna del negocio. No se tienen en cuenta los ingresos y gastos extraordinarios, y únicamente se incluyen las actividades que continúan hasta la fecha. En la página 69 de la memoria anual correspondiente al ejercicio 2002 se describen de forma exhaustiva los resultados en cifras consolidadas y ajustadas, que facilita la interpretación de los resultados ofrecidos en la página 27 de la memoria semestral.

b) EBITDA: *Earnings before interest and other financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment* (beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).

Grupo Roche

Aumento claro de las ventas y los beneficios de explotación

El Grupo Roche alcanzó en el primer semestre del 2003 con sus dos áreas principales de actividad un volumen de ventas por valor de 13.900 millones de francos suizos. Con respecto al año anterior, ello equivale a un crecimiento de las ventas del 17% en monedas locales (+6% en francos suizos). El crecimiento de las ventas en monedas locales fue del 21% para la División Farmacéutica (+9% en francos suizos) y del 7% para la División Diagnostics (-1% en francos suizos). Si se incluyen las cifras de la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos, cuya venta es inminente, el volumen total de ventas del Grupo aumentó en un 15% en monedas locales (+4% en francos suizos).

Especialmente satisfactoria ha sido una vez más la clara mejoría de la rentabilidad operativa del Grupo: los beneficios efectivos de explotación en francos suizos aumentaron en un 44%, hasta los 2.500 millones de francos. Este fuerte incremento obedece en parte a los considerables costos puntuales derivados de un

pleito con Genentech en el período comparativo del año pasado. Pero incluso dejando fuera las partidas extraordinarias y las actividades abandonadas, hubo un claro aumento en los beneficios de explotación de las divisiones Farmacéutica y Diagnostics, del 27% en monedas locales y el 15% en francos suizos, hasta los 2.800 millones de francos. A este aumento han contribuido el crecimiento de las ventas, la mejora del margen de beneficios brutos y el claro descenso de la partida correspondiente a otros gastos de explotación netos. De este modo, ha sido posible compensar los costos adicionales para la integración de Chugai, los gastos de marketing de los nuevos lanzamientos como Pegasys y Fuzeon, así como las actividades relacionadas con nuestra cartera de productos en fase de desarrollo, incluidos los nuevos principios activos adquiridos recientemente mediante licencia o acuerdos de investigación.

Los resultados financieros correspondientes al primer semestre del 2003 ponen de manifiesto unos gastos financieros netos de 370 millones de francos suizos, frente a los casi 500 millones de beneficios financieros netos registrados en el período correspondiente del año anterior. La diferencia obedece al hecho de que Roche obtuviera en el 2002 unos beneficios puntuales de 895 millones de francos con la venta de acciones de LabCorp. Los beneficios semestrales del Grupo en el 2003 ascienden a 1.300 millones de francos en cifras consolidadas y a 1.600 millones de francos en cifras ajustadas, lo que supone un regreso a la sólida rentabilidad con respecto al segundo semestre del 2002.

División Farmacéutica

Nuevos productos de éxito; conseguidos hitos importantes

Cifras clave	En millones de francos	Variación porcentual en francos	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas ¹⁾	10.311	9	21	100
- Medicamentos de venta con receta ¹⁾	9.443	9	21	92
- Medicamentos de venta sin receta	868	10	18	8
EBITDA ²⁾	3.177	8	20	30,8
Beneficios de explotación ²⁾	2.272	14	24	22,0

¹⁾ Los datos ajustados de ventas incluyen las ventas reclasificadas correspondientes a la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos.

²⁾ En cifras ajustadas.

Medicamentos de venta con receta: aumento de las ventas por encima de la media del mercado

En el primer semestre del 2003, las ventas de la División Farmacéutica aumentaron notablemente en un 21% en monedas locales (+9% en francos suizos). Tanto Roche como Genentech y Chugai han contribuido a este crecimiento de las ventas. Las ventas de medicamentos con receta aumentaron casi tres veces más que la media del mercado. Incluso dejando aparte las cifras correspondientes a Chugai, el sector de los medicamentos de venta con receta superó la media de crecimiento del mercado

farmacéutico mundial. El margen de beneficios de explotación de la División Farmacéutica mejoró a pesar de los elevados costos de comercialización de Pegasys y Fuzeon y la continua presión competitiva que los productos de imitación ejercen sobre Roaccutan/Accutane.

La División Farmacéutica consiguió buenas cifras de ventas en todas las regiones importantes. En Norteamérica, Japón y Europa, las ventas de medicamentos con receta crecieron por encima de la media del mercado; en Iberoamérica, las ventas disminuyeron menos que la media del mercado.

Oncología: ventas elevadas y resultados clínicos extraordinarios

Los medicamentos oncológicos de Roche alcanzaron en el primer semestre del 2003 un volumen de ventas por valor de 2.900 millones de francos suizos, que equivale a una tasa de crecimiento¹ del 36%. La cartera de productos oncológicos de Roche², líder mundial en su sector, supone una tercera parte del volumen total de negocio correspondiente a los medicamentos de venta con receta de Roche. Los productos que más contribuyeron al crecimiento fueron MabThera/Rituxan, Herceptin y Xeloda. MabThera/Rituxan, que fue el primer anticuerpo monoclonal autorizado para el tratamiento de los linfomas no hodgkinianos (LNH), sigue registrando fuertes tasas de crecimiento del orden de dos dígitos. Es de esperar que la reciente publicación de los resultados obtenidos en diversos estudios clínicos ejerza un efecto positivo sobre las ventas de MabThera/Rituxan en sus dos indicaciones: LNH de malignidad escasa y moderada, y LNH de gran malignidad. En los estudios de eficacia y toxicidad de fase II con MabThera/Rituxan en la artritis reumatoide se han obtenido resultados muy prometedores. Herceptin, para el tratamiento selectivo del cáncer de mama avanzado, ha mantenido asimismo un fuerte crecimiento de las ventas, del orden de dos dígitos, en todas las regiones importantes. También las ventas de Xeloda aumentaron de manera importante durante los seis primeros meses del 2003. Xeloda, indicado para el tratamiento del cáncer de mama y el cáncer colorrectal, se administra por vía oral y ejerce su acción directamente en las células cancerosas. El pasado mes de mayo, el Instituto Nacional de Excelencia Clínica del Reino Unido emitió una recomendación oficial para la autorización de Xeloda en ambas indicaciones. Kytril, para el tratamiento de las náuseas y vómitos, aumentó su cuota de mercado en el sector de los antieméticos con un crecimiento moderado de las ventas, atribuible a su gran eficacia, tolerabilidad y comodidad de uso.

Anemia: avance gracias a la nueva posología de NeoRecormon

El antianémico NeoRecormon obtuvo de nuevo en el primer semestre del 2003 un fuerte crecimiento de las ventas. NeoRecormon es en la actualidad líder de mercado en Europa para el tratamiento de la anemia asociada a las nefropatías. En abril del 2003, la Unión Europea aprobó una nueva posología para los pacientes estables sometidos a diálisis, con administración del medicamento sólo una vez cada dos semanas. Las dudas suscitadas sobre la toxicidad de un producto de la competencia han actuado

¹ Todas las tasas de crecimiento se dan en monedas locales.

² Cartera de productos oncológicos: MabThera/Rituxan, Herceptin, Xeloda, Bondronat, Kytril, Furtulon, Neupogen, NeoRecormon (25%), Roferon-A (60%), Neutrogin y Picibanil.

favorablemente sobre las ventas de NeoRecormon. En cuanto al tratamiento de la anemia en los pacientes con cáncer, NeoRecormon desempeña un papel cada vez más importante, como demuestra el crecimiento del 39% en este segmento. En Japón, Epogin de Chugai alcanzó un volumen de ventas por valor de 365 millones de francos suizos.

Trasplantes: avances gracias a la elevada eficacia e inocuidad

Con un potente primer semestre, CellCept se afianzó como medicamento preferido para la inmunodepresión de los pacientes sometidos a trasplante. Los últimos datos clínicos han venido a confirmar de nuevo su elevada eficacia y su escasa toxicidad. Como se ha comprobado, el tratamiento con CellCept reduce al mínimo el riesgo de que los pacientes sometidos a trasplante padezcan tumores. Gracias a su sencillez de administración y elevada eficacia, Valcyte se halla en una situación inmejorable para reemplazar a Cymevene como medicamento de referencia para el tratamiento y la prevención de las infecciones oculares (retinitis citomegalovírica) en los pacientes inmunodeprimidos. En mayo, Valcyte recibió la autorización oficial europea para su uso en los pacientes sometidos a un trasplante de órganos. En los Estados Unidos, se espera que la autorización para esta importante indicación llegue antes de finales de año.

Virología: lanzamiento con éxito de Pegasys y Fuzeon

La biterapia con Pegasys y Copegus de Roche contra la hepatitis C, de gran eficacia, está ya autorizada en más de 80 países de todo el mundo. En muchos mercados, incluidos los EE. UU., Pegasys ha conquistado ya importantes cuotas de mercado. La cifra de ventas de ambos medicamentos alcanzó ya en el primer semestre del 2003 los 335 millones de francos suizos, y ello a pesar de que el lanzamiento en Francia e Italia no tuvo lugar hasta abril y junio. En Japón, la solicitud de registro se está tramitando por la vía prioritaria, de modo que es de esperar una decisión favorable antes de que concluya el año. Fuzeon, el primer inhibidor de la fusión para el tratamiento de la infección por el VIH, recibió en marzo la autorización de comercialización en los EE. UU., y en mayo, en la Unión Europea. Fuzeon impide que el VIH penetre en las células humanas. Se prevé aumentar de forma continua la capacidad de producción de Fuzeon para hacer frente a la demanda prevista. En las negociaciones sobre reembolso del precio se han logrado avances favorables. En Suiza, Fuzeon recibió la autorización de comercialización y la autorización de reembolso en mayo. Las ventas de los inhibidores de la proteasa Viracept, Invirase y Fortovase disminuyeron en un 6% con respecto al semestre anterior. Este descenso se atribuye a una nueva reducción de los precios para los países en desarrollo y a la presión de la competencia de los nuevos antirretrovíricos. No obstante, Invirase y Fortovase consiguieron pasar a cifras positivas de crecimiento (+15%) en el importante mercado estadounidense, gracias a los nuevos resultados favorables de diversos estudios. Japón padeció la peor epidemia de gripe de los últimos diez años. Como consecuencia de ello, las ventas de Tamiflu aumentaron en un 120%. En la pasada temporada de gripe, Tamiflu estuvo también por primera vez disponible en Europa.

Otros productos clave: continúa el fuerte crecimiento de Dilatrend

La presión creciente de los medicamentos de imitación en Europa y un primer trimestre mediocre en los EE. UU. han llevado a un retroceso de las ventas de Rocephin/Rocefalin, que no obstante sigue siendo el antibiótico intravenoso más vendido del mundo. Como era de esperar, también las ventas de Roaccutan/Accutane han disminuido claramente. Ello se atribuye, por un lado, a la competencia de los genéricos tanto en los EE. UU. como en Europa, y por otro, a la recesión general del mercado. No obstante, la cuota de mercado del producto sigue superando en ambas regiones el 50%. Las ventas de Xenical disminuyeron menos que la media del mercado de medicamentos de venta con receta para el tratamiento de la obesidad. Uno de los motivos principales de este retroceso general es el hecho de que las autoridades sanitarias se muestran muy reticentes a la concesión de reembolsos en este segmento. No obstante, Roche ha hecho algunos avances en este sentido: en Suecia y Suiza se ha autorizado el reembolso para Xenical. Los resultados de un estudio actual ponen de manifiesto que Xenical puede disminuir el riesgo de diabetes de tipo 2. Las ventas de Dilatrend alcanzaron de nuevo un crecimiento de dos dígitos. Dilatrend, que es ya el bloqueante β más vendido para el tratamiento de la insuficiencia cardíaca crónica, la hipertensión arterial y la cardiopatía isquémica, se ha aprovechado de una larga serie de datos clínicos favorables. Un estudio publicado recientemente, por ejemplo, demostró que Dilatrend salva muchas más vidas que un bloqueante β tradicional. Roche y GlaxoSmithKline están desarrollando conjuntamente un nuevo medicamento, Boniva (ibandronato), de gran eficacia para el tratamiento y la prevención de la osteoporosis. La posología en dosis única diaria recibió hace poco la autorización oficial en los EE. UU., y se halla actualmente en Europa en fase de tramitación por parte de las autoridades comunitarias de registro. El desarrollo de otras formulaciones avanza satisfactoriamente. En junio, la FDA estadounidense concedió a Genentech la autorización de comercialización para Xolair, un anticuerpo monoclonal para los pacientes con asma alérgica. Se trata del primer representante de un nuevo grupo de fármacos para el tratamiento de las enfermedades alérgicas. Su lanzamiento en los EE. UU. se espera en las próximas semanas.

La cartera de productos en desarrollo avanza según lo previsto; excelentes resultados clínicos

El primer semestre del 2003 se ha visto marcado por avances impresionantes en la cartera de productos en fase de desarrollo y la publicación de datos contundentes en relación con múltiples proyectos. Varios proyectos propios de Roche pasaron a la siguiente fase de desarrollo. Además, se hicieron públicos los acuerdos de cooperación para diversos productos; entre ellos, el primer acuerdo de este tipo firmado con Chugai. Roche y Chugai han acordado desarrollar y comercializar conjuntamente el nuevo fármaco MRA, muy prometedor para el tratamiento de la artritis reumatoide. Roche y Genentech desarrollarán y comercializarán también de forma conjunta el prometedor antineoplásico Avastin. Los datos de un estudio de fase III recién publicados por Genentech han superado todas las expectativas y han venido a demostrar de forma clara el novedoso mecanismo de acción de Avastin en el cáncer colorrectal, y posiblemente también en otros tipos de cáncer. La FDA estadounidense ha incluido a Avastin en su programa de fármacos nuevos y prometedores para el tratamiento de enfermedades potencialmente

mortales, con el fin de facilitar su desarrollo y acelerar el procedimiento de registro. Otros proyectos importantes en áreas terapéuticas clave siguen desarrollándose según lo previsto: Tarceva y Pentumomab en oncología; Pegasys para la hepatitis B y el inhibidor de la fusión de la segunda generación T-1249 en virología; ISA247 en el campo de los trasplantes, y CERA para la anemia.

Medicamentos de venta sin receta (OTC): desarrollo constante

Como resultado de la integración de Chugai, las ventas de medicamentos sin receta aumentaron en un 18% en monedas locales (+10% en francos suizos), hasta situarse en 868 millones de francos suizos. Tras los efectos negativos de la crisis económica en Iberoamérica, Roche Consumer Health ha vuelto a obtener cifras positivas de crecimiento y ha alcanzado, en el marco de un mercado estancado, un crecimiento de las ventas del 3% en monedas locales. En Europa oriental y Asia se han registrado importantes cifras de ventas. Las marcas más importantes, y en especial Redoxon y Bepanthen, crecieron por encima de la media. Las ventas de Chugai OTC en Japón evolucionaron dentro de las previsiones. El margen de beneficios de explotación del sector OTC disminuyó hasta un 16,2%. A ello contribuyeron los cambios de divisas desfavorables, la escasa rentabilidad del negocio de OTC de Chugai y las inversiones relacionadas con el desarrollo de orlistat (Xenical) como medicamento de venta sin receta.

División Diagnostics

De nuevo, crecimiento claramente por encima del mercado

Cifras clave	En millones de francos	Variación porcentual en francos	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	3.569	-1	7	100
- Diabetes	1.280	4	14	36
- Diagnóstico Inmediato (<i>Near Patient Testing</i>)	271	-9	-1	8
- Diagnóstico Centralizado	1.286	-1	6	36
- Diagnóstico Molecular	481	-2	8	13
- Ciencias Aplicadas	251	-15	-6	7
EBITDA	1.082	10	20	30,3
Beneficios de explotación	650	16	29	18,2

La División Diagnostics logró en el primer semestre del 2003 un aumento de las ventas del 7% en monedas locales (-1% en francos suizos). De esta forma, Roche Diagnostics supera de nuevo claramente el crecimiento medio del mercado mundial de diagnóstico *in vitro* y sigue reforzando su liderazgo mundial. Nuevamente, las dos unidades más rentables —la Unidad de Diabetes y el sector de diagnóstico *in vitro* de la Unidad de Diagnóstico Molecular— fueron las que mostraron la dinámica de ventas más potente. Una vez más, el margen de beneficios de explotación aumentó considerablemente: de un 15,6% a finales del 2002 hasta un 18,2%. En las regiones Asia-Pacífico e Iberia, el crecimiento de las ventas

alcanzó con comodidad los dos dígitos y superó —como también en Norteamérica y el resto de Europa— la media del mercado con mucho.

Unidad de Diabetes: refuerzo estratégico por adquisición de Disetronic

La adquisición de Disetronic, segundo fabricante mundial de bombas de insulina, ha constituido un importante paso estratégico de la Unidad de Diabetes de Roche Diagnostics para seguir consolidando su posición de liderazgo en el mercado. Esta fusión permitirá a Roche desarrollar soluciones integrales para el diagnóstico, el tratamiento y el control de la diabetes. En relación con los reparos expresados por la FDA estadounidense sobre las documentaciones y procesos de producción de Disetronic, conocidos en el momento de la adquisición, Roche ha adoptado todas las medidas necesarias y colabora estrechamente con la FDA. El lanzamiento de la nueva generación de bombas de insulina, previsto para el segundo semestre del 2004, no se verá afectado. La Unidad de Diabetes ha consolidado con éxito su posición de liderazgo en el segmento del control de la glucemia; a ello han contribuido especialmente los sistemas Accu-Chek Compact, Advantage y Active. La Unidad de Diabetes prevé un crecimiento adicional derivado del lanzamiento al mercado de nuevas versiones de los glucosímetros Accu-Chek, así como de las nuevas tiras reactivas mejoradas para Accu-Chek Compact.

Unidad de Diagnóstico Inmediato: reafirmación como líder del mercado

La Unidad de Diagnóstico Inmediato se ha reafirmado como líder del mercado en los segmentos de control de la coagulación y atención primaria (analizadores de pequeño tamaño para consultorios médicos). Se esperan nuevos impulsos de crecimiento derivados del lanzamiento inminente de una nueva generación de aparatos para análisis de orina. En el segmento del diagnóstico rápido para servicios de urgencias y unidades de cuidados intensivos, los mayores éxitos de ventas fueron nuevamente los cosechados por las pruebas cardíacas y los analizadores OMNI C para gasometría. Roche espera asimismo una intensa demanda para el analizador multifuncional OMNI S, recientemente lanzado al mercado. La Unidad de Diagnóstico Inmediato se desprendió en el primer trimestre de las actividades correspondientes a pruebas de detección de drogas y los sistemas OPTI.

Unidad de Diagnóstico Centralizado: crecimiento por encima de la media

La Unidad de Diagnóstico Centralizado creció claramente por encima de la media del mercado, de nuevo con tasas de crecimiento de dos dígitos para las gamas Elecsys e Integra. También el sistema Modular Analytics SWA continúa desarrollándose de forma muy positiva en el mercado. Las ventas de la nueva prueba automatizada Elecsys proBNP para la insuficiencia cardíaca han superado las expectativas.

Unidad de Diagnóstico Molecular: desarrollo de pruebas genéticas para múltiples enfermedades

En el marco de un sector industrial pequeño en cuanto a cuota de mercado y que, como se preveía, ha seguido retrocediendo, la Unidad de Diagnóstico Molecular de Roche Diagnostics ha vuelto a registrar para las pruebas de diagnóstico *in vitro* un crecimiento de las ventas de dos dígitos (20%). Los motores

de este crecimiento han sido el segmento de los bancos de sangre y las pruebas de RCP (reacción en cadena de la polimerasa) para las ETS (enfermedades de transmisión sexual), el virus del sida y la hepatitis C. En mayo, la FDA estadounidense dio el visto bueno a la comercialización de la primera prueba plenamente automatizada para la detección sistemática del virus del Nilo Occidental en los bancos de sangre. A mediados de julio, Roche ha puesto a disposición de los laboratorios de investigación una prueba fiable para el virus de la neumonía asiática (o SARS, de las siglas inglesas de «síndrome respiratorio agudo grave»). La rapidez del desarrollo de estas dos pruebas es buena muestra de la capacidad innovadora de la división. El sistema analítico Cobas TaqMan 48, comercializado en los EE. UU., ofrece por vez primera también a los laboratorios de análisis clínicos de pequeño y mediano tamaño la posibilidad de aprovechar las ventajas de la RCP. Además de los análisis habituales, permite llevar a cabo asimismo pruebas específicas desarrolladas por el propio cliente. Tras adquirir a Affymetrix la licencia de las llamadas micromatrices multigénicas o genochips, Roche se halla en situación de desarrollar pruebas de ADN para multitud de enfermedades y revolucionar el diagnóstico genético en la práctica clínica. El primer producto fruto de esta cooperación es AmpliChip CYP450, lanzado al mercado estadounidense en junio, primeramente sólo para determinados laboratorios especializados. Se calcula que de aquí al final del 2004 salgan al mercado otros cinco genochips analíticos más. Por otro lado, Roche ha firmado un acuerdo de cooperación con Epigenomics para el desarrollo de una serie de pruebas para el diagnóstico precoz de los tumores malignos. La técnica de metilación del ADN utilizada para ello permite un diagnóstico mucho más preciso que los procedimientos actuales, y viene a complementar las técnicas ya mencionadas de la RCP y los genochips.

Unidad de Ciencias Aplicadas: consolidación a pesar de la debilidad del mercado

La Unidad de Ciencias Aplicadas registró en conjunto un retroceso de las ventas, atribuible a la coyuntura negativa sostenida y a la debilidad del mercado biotecnológico, sobre todo en los EE. UU. La unidad se ha consolidado a nivel mundial como socio comercial en la investigación biológica y se ha concentrado en el prometedor mercado de la genómica y la proteómica. La Unidad de Ciencias Aplicadas confía en el crecimiento futuro a partir de diversos nuevos productos: en Europa, Roche ha obtenido la autorización de comercialización para una nueva prueba de la encefalitis espongiforme bovina, y se prevé el lanzamiento del sistema MagNA Pure Compact a finales del 2003. Este sistema de purificación de ácidos nucleicos facilita el aislamiento y análisis de muestras sueltas.

División de Vitaminas y Productos Químicos Finos: renegociación del precio por la evolución desfavorable del mercado; se espera que la transacción se consuma en el tercer trimestre

Se han logrado avances en relación con la venta de la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos a DSM. Como consecuencia del desarrollo desfavorable del mercado mundial de las vitaminas, el precio de la transacción se ha reducido en 200 millones de euros, lo que supone para los resultados semestrales una depreciación adicional del activo neto de 375 millones de francos. Hasta que la transacción se consuma, los resultados de la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos seguirán incluyéndose

en la cuenta consolidada de resultados del Grupo, pero no en la cuenta ajustada de resultados. El cierre de la venta se espera hacia el tercer trimestre del presente año. No ha sido necesario apartar nuevos fondos adicionales de previsión en relación con el caso de las vitaminas.

Perspectivas

Grupo Roche: confirmación de las expectativas

Salvo acontecimientos imprevistos, el Grupo Roche confirma la posibilidad de alcanzar las previsiones de ventas y beneficios anunciadas a comienzos de año para el ejercicio 2003. Tanto para las ventas como para los beneficios de explotación, Roche cuenta con un crecimiento de dos dígitos en monedas locales. Se prevé que el margen de beneficios de explotación como mínimo se mantenga estable en el ejercicio 2003 en comparación con el del 2002.

División Farmacéutica: nuevo crecimiento de las ventas gracias a los medicamentos innovadores

Como ya se ha anunciado, la División Farmacéutica cuenta para el ejercicio completo con un crecimiento de dos dígitos en monedas locales, tanto para las ventas como para los beneficios de explotación. La división mantiene el objetivo de elevar el margen de beneficios de explotación hasta el 25% al término del ejercicio 2004. El área de oncología, con MabThera/Rituxan, Herceptin y Xeloda, sigue siendo un importante motor de crecimiento de la División Farmacéutica. Los excelentes resultados obtenidos en los estudios con Avastin hacen pensar que Roche podría contar en breve con otro medicamento importante en esa misma área terapéutica. Además, la división espera fuertes impulsos de crecimiento a partir de los lanzamientos recientes de Pegasys y Fuzeon, así como los medicamentos NeoRecormon, Epogin y CellCept, ya establecidos.

División Diagnostics: crecimiento de dos dígitos para el ejercicio 2003

Con sus últimos movimientos estratégicos —Disetronic y Affymetrix—, la División Diagnostics ha ampliado las bases para el crecimiento futuro y la expansión en nuevos mercados. Con ello se han conseguido también las mejores condiciones para intervenir de forma activa en la configuración del mercado diagnóstico y la reestructuración del mercado de la información sanitaria. Para el segundo semestre del 2003, la División Diagnostics prevé el lanzamiento de más de una decena de nuevos productos. Gracias a estos lanzamientos, y unido a la consolidación de Disetronic a partir de mayo, la división prevé un crecimiento de dos dígitos en monedas locales para el ejercicio 2003, tanto en las ventas como en los beneficios de explotación. Además, Roche Diagnostics mantiene el objetivo de alcanzar en el año 2006 un margen de beneficios de explotación ligeramente superior al 20%.

Véase el comunicado de prensa con tablas en la URL siguiente:

www.roche.com/med-corp-detail-2003?id=1018&media-language=e

Desde las 07:00 horas (hora centroeuropea) podrá consultarse la memoria correspondiente al primer semestre del 2003, y a partir de las 10:00 horas, las presentaciones de la conferencia de prensa, en www.roche.com. A partir de las 10:00 horas se podrá seguir a través de Internet, en inglés y alemán, la conferencia de prensa que se celebra en Basilea.

Calendario previsto en el 2003

16 de octubre Cifra de ventas correspondiente al tercer trimestre (**provisional**)

Disclaimer

This release 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 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 presentation 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; (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 or news coverage.

1. Interim income statement on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change	
			CHF	local
Sales	13,880	13,107	+6	+17
Cost of sales	-3,214	-3,125	+3	+14
Gross profit	10,666	9,982	+7	+18
Marketing and distribution	-4,155	-3,847	+8	+21
Research and development	-2,195	-1,931	+14	+27
Administration	-659	-563	+17	+26
Amortisation of goodwill	-238	-256	-7	+7
Amortisation of other intangible assets	-497	-508	-2	+10
Impairment of long-term assets	-	-2	-	-
Other operating income / expense, net	-133	-455	-71	-79
Operating Profit	2,789	2,420	+15	+27
Financial income / expense, net	-349	612	-	-
Profit before taxes	2,440	3,032	-20	
Income taxes	-711	-890	-20	
Profit after taxes	1,729	2,142	-19	
Income applicable to minority interests	-126	-47	+168	
Share of result of associated companies	-18	-11	+64	
Net income	1,585	2,084	-24	
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.86	2.46	-24	

2. Interim income statement as reported in financial statements

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	% change (CHF)
Sales	15,327	14,737	+4
Cost of sales	-4,293	-4,236	+1
Gross profit	11,034	10,501	+5
Marketing and distribution	-4,342	-4,058	+7
Research and development	-2,260	-1,990	+14
Administration	-704	-615	+14
Amortisation of goodwill	-238	-257	-7
Amortisation of other intangible assets	-497	-517	-4
Impairment of long-term assets	-	-2	-
Pharmaceuticals Division restructuring Vitamins and Fine Chemicals	-	-65	-
impairment of net assets	-375	-	-
Major legal cases	-	-778	-
Other operating income / expense, net	-144	-502	-71
Operating Profit	2,474	1,717	+44
Financial income / expense, net	-367	520	-
Profit before taxes	2,107	2,237	-6
Income taxes	-675	-573	+18
Profit after taxes	1,432	1,664	-14
Income applicable to minority interests	-125	148	-
Share of result of associated companies	-18	-11	+64
Net income	1,289	1,801	-28
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	1.52	2.14	-29

3. Adjustments

a) Roche basis for adjustments

The consolidated results of the Roche Group are significantly influenced by various special items and also by changes in International Financial Reporting Standards over the years. To improve the visibility of the underlying business the adjusted results are also presented. These adjusted results, which are used in the internal management of the business, represent the results of the Group's underlying on-going operations. The principles used to compile the adjusted results are applied on a consistent basis. The major concepts are as follows:

Adjusted results include:

- Gains or losses on continuing product portfolio and asset realignments
- Sales and income from newly acquired products
- Impacts on sales and income of patent expiry, withdrawal or disposal of existing products
- Impairments of long-term assets (other than as part of a major restructuring)
- Costs of normal ongoing restructuring
- Gains or losses on sales of marketable securities

Adjusted results exclude:

- Gains or losses arising on disposal of fully consolidated subsidiaries or associated companies
- Discontinuing operations, such as the sale or spin-off of a whole business
- One-time costs of major restructuring and fundamental reorganisations
- Charges for exceptional legal cases
- Transition effects of changes and revisions to accounting policies

b) Summary of adjustments in H1 2003 and H1 2002

	H1 2003	H1 2002
Net income as reported in financial statements	1,289	1,801
<i>Gains or losses on fully consolidated subsidiaries or associated companies</i>		
• Impact of fair value adjustment to Chugai inventories	49	-
<i>Discontinuing operations</i>		
• Results of Vitamins and Fine Chemicals Division	-63	-39
• Vitamins and Fine Chemicals Division: Impairment of net assets	375	-
<i>Major restructuring</i>		
• Non-recurring costs of Pharmaceuticals Division	-	65
<i>Legal cases</i>		
• Additional charges in respect of Genentech legal cases	-	778
Income Taxes	-65	-330
Income applicable to minority interests	-	-191
Net income on an adjusted basis	1,585	2,084

4. Balance sheet

	30 June 2003 CHF m	31 December 2002 CHF m	% change (CHF)
Long-term assets	33,125	33,143	0
Current assets	27,036	30,852	-12
Total assets	60,161	63,995	-6
Equity	21,391	20,810	+3
Minority interests	5,207	4,963	+5
Non-current liabilities	18,966	22,850	-17
Current liabilities	14,597	15,372	-5
Total equity, minority interests and liabilities	60,161	63,995	-6

5. Summary cash flow statement

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m
Cash generated from business operations	4,514	4,250
Costs of major legal cases paid	-568	-2,574
Operating cash flows	-1,074	-352
Operating activities before income taxes	2,872	1,324
Income taxes paid (all activities)	-32	-805
Operating activities	2,840	519
Financing activities	-5,661	-3,630
Investing activities	2,926	2,434
Net effect of currency translation on cash	-29	-110
Increase (decrease) in cash	76	-787

6. Sales and profits by Division on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Pharmaceuticals				
Sales	10,311	9,486	+9	+21
EBITDA	3,177	2,942	+8	+20
As % of Sales	30.8	31.0		
Operating Profit	2,272	1,994	+14	+24
As % of Sales	22.0	21.0		
<hr/>				
Diagnostics				
Sales	3,569	3,621	-1	+7
EBITDA	1,082	982	+10	+20
As % of Sales	30.3	27.1		
Operating Profit	650	561	+16	+29
As % of Sales	18.2	15.5		

7. Pharmaceuticals Division sales and profits on an adjusted basis

	H1 2003 CHF m	H1 2002 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Total Prescription				
Sales	9,443	8,697	+9	+21
EBITDA	3,015	2,779	+8	+20
As % of Sales	31.9	32.0		
Operating Profit	2,131	1,854	+15	+26
As % of Sales	22.6	21.3		
Roche Prescription				
Sales	6,409	6,653	-4	+5
EBITDA	2,095	2,111	-1	+6
As % of Sales	32.7	31.7		
Operating Profit	1,649	1,627	+1	+8
As % of Sales	25.7	24.5		
Genentech Prescription				
Sales	1,623	1,583	+3	+24
EBITDA	719	602	+19	+45
As % of Sales	44.3	38.0		
Operating Profit	353	170	+108	+153
As % of Sales	21.7	10.7		
Chugai Prescription				
Sales	1,411	461	+206	+239
EBITDA	201	66	+205	+222
As % of Sales	14.2	14.3		
Operating Profit	129	57	+126	+148
As % of Sales	9.1	12.4		
OTC				
Sales	868	789	+10	+18
EBITDA	162	163	-1	+7
As % of Sales	18.7	20.7		
Operating Profit	141	140	+1	+7
As % of Sales	16.2	17.7		

8. Sales January to June 2003 and 2002

January – June	2003	2002	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals ^{1, 2}	10,311	9,486	9%	21%
Roche Prescription ^{1, 3}	6,409	6,653	-4%	5%
Genentech Prescription	1,623	1,583	3%	24%
Chugai Prescription ^{2, 4}	1,411	461	206%	239%
Prescription ^{1, 2}	9,443	8,697	9%	21%
OTC ^{2, 5}	868	789	10%	18%
Diagnostics	3,569	3,621	-1%	7%
Group core businesses ^{1, 2}	13,880	13,107	6%	17%
Vitamins and Fine Chemicals	1,520	1,747	-13%	-3%
Reclassification ¹	-73	-117		
Group (financial statements)	15,327	14,737	4%	15%

¹ Sales in 2003 and 2002 are adjusted to include the reclassification of CHF 73 m and CHF 117 m of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ Excludes Nippon Roche Rx

⁴ Consists of Nippon Roche Rx (Half-Year 1 of 2002) and Chugai Rx (Half-Year 1 of 2003)

⁵ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

9. Quarterly local sales growth by Division in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
Pharmaceuticals¹	6%	18%	18%	24%
Roche Prescription ^{1,2}	3%	-1%	3%	8%
Genentech Prescription	21%	23%	25%	24%
Chugai Prescription ³	9%	211%	236%	242%
Prescription ¹	7%	18%	18%	24%
OTC ⁴	-3%	9%	13%	23%
Diagnostics	10%	10%	7%	7%
Group core businesses¹	7%	16%	15%	19%
Vitamins and Fine Chemicals	2%	5%	-3%	-4%
Group (financial statements)	6%	14%	13%	17%

¹ Sales are adjusted to include the reclassification of sales to the Vitamins and Fine Chemicals Division as divisional sales to third parties

² Excludes Nippon Roche Rx

³ Consists of Nippon Roche Rx (until 30 September 2002) and Chugai Rx (from October 2002)

⁴ Consists of Roche OTC and Chugai OTC

10. Top 20 prescription medicines sales^{1,2} and local growth³ in Half-Year 1 of 2003, US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,299	38%	922	33%	35	25%	342	59%
NeoRecormon/Epogin	970	130%	-	-	365	-	605	39%
Rocephin	712	-10%	415	-9%	26	14%	271	-14%
CellCept	629	28%	316	26%	9	20%	304	31%
Herceptin	557	33%	266	21%	42	61%	249	47%
Pegasys/Copegus	335	1650%	204	-	-	-	131	537%
Xenical	317	-14%	79	-12%	-	-	238	-15%
Roaccutan/Accutane	297	-40%	170	-46%	-	-	127	-28%
Xeloda	280	51%	163	55%	1	-	116	43%
Nutropin/Protropin	220	11%	214	10%	-	-	6	14%
Kytril	200	5%	84	-1%	58	12%	58	9%
Dilatrend	187	19%	-	-	-	-	187	19%
Pulmozyme	159	13%	94	15%	-	-	65	10%
Neutrogen	151	-	-	-	151	-	-	-
Activase/TNKase	141	10%	127	10%	-	-	14	10%
Viracept	141	-5%	-	-	1	-7%	140	-5%
Cymevene/Valcyte	138	-5%	83	-14%	-	-	55	17%
Madopar	117	3%	-	-	9	0%	108	4%
Tamiflu	114	120%	18	14%	82	137%	14	-
Lexotan	107	-11%	-	-	6	5%	101	-12%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

³ versus Half-Year 1 in 2002

11. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth^{1,2} in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	45%	42%	39%	37%
NeoRecormon/Epogin	32%	165%	120%	139%
Rocephin	-9%	-15%	-16%	-3%
CellCept	21%	26%	39%	19%
Herceptin	38%	24%	36%	32%
Pegasys/Copegus	1265%	581%	2226%	1458%
Xenical	-15%	-12%	-19%	-11%
Roaccutan/Accutane	-10%	-44%	-34%	-48%
Xeloda	63%	61%	50%	52%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	39%	40%	-7%	17%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	6%	2%	10%	15%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-4%	16%	11%	10%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	-11%	14%	-10%	1%
Madopar	-1%	2%	6%	1%
Tamiflu	-	124%	97%	-
Lexotan	-12%	-4%	-11%	-11%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002

12. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	33%	38%	33%	33%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	-10%	-19%	-20%	5%
CellCept	25%	2%	49%	8%
Herceptin	16%	40%	21%	20%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-12%	-8%	-24%	1%
Roaccutan/Accutane	-6%	-55%	-37%	-57%
Xeloda	56%	64%	51%	60%
Nutropin/Protropin	15%	19%	13%	8%
Kytril	58%	103%	-23%	24%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	11%	7%	17%	13%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-5%	8%	13%	8%
Viracept	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-26%	8%	-26%	1%
Madopar	-	-	-	-
Tamiflu	323%	591%	-7%	-
Lexotan	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

13. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	209%	12%	26%	24%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Rocephin	9%	-7%	1%	25%
CellCept	34%	19%	21%	19%
Herceptin	271%	125%	66%	58%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Xeloda	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	29%	4%	11%	13%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Viracept	7%	4%	-6%	-7%
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Madopar	8%	1%	1%	-1%
Tamiflu	-	56%	137%	139%
Lexotan	2%	23%	-8%	19%

¹ Chugai is consolidated as from 1 October 2002

14. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World in 2002 and 2003

	Q3 2002 vs. Q3 2001	Q4 2002 vs. Q4 2001	Q1 2003 vs. Q1 2002	Q2 2003 vs. Q2 2002
MabThera/Rituxan	88%	65%	65%	54%
NeoRecormon/Epogin	32%	36%	40%	38%
Rocephin	-10%	-9%	-10%	-17%
CellCept	15%	11%	28%	33%
Herceptin	61%	56%	56%	44%
Pegasys/Copegus	1265%	397%	755%	453%
Xenical	-17%	-14%	-17%	-14%
Roaccutan/Accutane	-19%	-20%	-26%	-31%
Xeloda	76%	57%	49%	39%
Nutropin/Protropin	27%	21%	17%	12%
Kytril	22%	20%	10%	9%
Dilatrend	12%	17%	16%	22%
Pulmozyme	-1%	-4%	1%	19%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	4%	63%	-13%	30%
Viracept	-11%	-38%	-18%	11%
Cymevene/Valcyte	22%	26%	35%	1%
Madopar	-2%	2%	6%	2%
Tamiflu	-	130%	501%	-
Lexotan	-12%	-5%	-11%	-12%

15. Top 20 Prescription medicines quarterly sales^{1,2} in 2002 and 2003

CHF millions	Q3 2002	Q4 2002	Q1 2003	Q2 2003
MabThera/Rituxan	580	658	620	679
NeoRecormon/Epogin	242	508	450	520
Rocephin	311	324	379	333
CellCept	297	318	313	316
Herceptin	257	281	268	289
Pegasys/Copegus			120	215
Xenical	176	178	145	172
Roaccutan/Accutane	183	159	180	117
Xeloda	119	112	133	147
Nutropin/Protropin	119	117	108	112
Kytril	114	122	87	113
Dilatrend	81	88	87	100
Pulmozyme	82	77	77	82
Neutrogen			70	81
Activase/TNKase	77	91	70	71
Viracept	94	70	65	76
Cymevene/Valcyte	58	73	70	68
Madopar	58	61	57	60
Tamiflu	-2	114	107	7
Lexotan	55	62	53	54

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² Chugai is consolidated as from 1 October 2002