

Basilea, 21 de octubre de 2008

Roche alcanza un crecimiento sostenido de las ventas de dos dígitos en los nueve primeros meses de 2008

Confirmadas las perspectivas para el ejercicio completo

Grupo Roche

- Crecen las ventas del Grupo en un 10% en monedas locales, hasta los 33.200 millones de francos suizos, excluido Tamiflu antipandémico.
- Incluido Tamiflu antipandémico, la facturación del Grupo alcanza los 33.300 millones de francos suizos, lo que representa un incremento del 6% en monedas locales y un 13% en dólares estadounidenses y un descenso del 2% en francos suizos.
- Roche confirma los objetivos de crecimiento para todo el ejercicio.
- Roche reafirma el compromiso con la oferta por Genentech.

División Pharma

- La facturación de la División Pharma crece en un 10% en monedas locales*, el doble que la tasa de crecimiento del mercado.
- Las carteras de oncología, virología, enfermedades autoinmunitarias, virología, metabolismo/huesos y trasplantes impulsaron el crecimiento.
- Lanzamiento prometedor de Actemra contra la artritis reumatoide en Japón; Roche sigue trabajando con la FDA después de recibir en septiembre una "carta de respuesta completa".

División Diagnostics

- Las ventas de la División Diagnostics vuelven a estar por encima del mercado con un incremento del 11% en monedas locales.
- Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas continúan impulsando el crecimiento.
- Diabetes Care alcanza un sólido crecimiento en Latinoamérica, Asia-Pacífico y Japón, compensando con creces el descenso de las ventas en los Estados Unidos.
- Ventana sigue sobrepasando las expectativas con la integración próxima a su exitosa finalización.

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

* Excluido Tamiflu antipandémico

Severin Schwan, director general (CEO) del Grupo Roche, ha comentado los resultados de los nueve primeros meses de 2008 en los términos siguientes: “El Grupo Roche mantuvo un fuerte crecimiento en el tercer trimestre. Las ventas tanto de la División Pharma como de la División Diagnostics¹ registraron tasas de crecimiento en monedas locales de dos dígitos, superando claramente a las de sus respectivos mercados. Considerando este rendimiento, esperamos de nuevo unos buenos resultados para todo el ejercicio y confirmamos los objetivos para 2008. Nos satisface también que el negocio recientemente adquirido de Ventana siga sobrepasando las expectativas y el proceso de su integración se halle muy avanzado”.

Grupo Roche

Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico

Ventas de enero a septiembre	2008	2007	Variación (%)		
	Mill. de CHF	Mill. de CHF	en CHF	en monedas locales	en USD
División Pharma	26.062	25.726	+1	+10	+17
Roche Pharma	16.294	15.668	+4	+10	+20
Genentech	7.536	7.850	-4	+11	+11
Chugai	2.232	2.208	+1	+3	+16
División Diagnostics	7.112	6.823	+4	+11	+20
Grupo Roche	33.174	32.549	+2	+10	+17

Incluidas las ventas de Tamiflu antipandémico

Ventas de enero a septiembre	2008	2007	Variación (%)		
	Mill. de CHF	Mill. de CHF	en CHF	en monedas locales	en USD
División Pharma	26.193	27.124	-3	+4	+11
Roche Pharma	16.423	16.792	-2	+3	+13
Genentech	7.536	7.850	-4	+11	+11
Chugai	2.234	2.482	-10	-8	+4
División Diagnostics	7.112	6.823	+4	+11	+20
Grupo Roche	33.305	33.947	-2	+6	+13

Véase anexo para más detalles sobre el crecimiento trimestral de las ventas

¹ Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico

La facturación del Grupo Roche en los nueve primeros meses de 2008 creció en 6% en monedas locales (-2% en CHF; 13% en USD)², hasta los 33.300 millones de CHF. Si se excluyen las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, las ventas aumentaron en un 10% (2% en CHF, 17% en USD). La apreciación del franco suizo frente a la mayoría de las monedas, particularmente frente al USD, se tradujo en un descenso del crecimiento en CHF de ocho puntos porcentuales por debajo del crecimiento en monedas locales.

Confirmadas las perspectivas para el ejercicio completo de 2008

Salvo acontecimientos imprevistos y considerando el fuerte crecimiento sostenido de las ventas en los nueve primeros meses del año, Roche confirma los objetivos de crecimiento 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 principales (*core earnings per share*) con tipos de cambio constantes por lo menos equiparables a los de 2007, que alcanzaron un nivel récord.

División Pharma

Se mantiene el vigoroso crecimiento de las ventas

Pese al agudo descenso anticipado de la facturación de Tamiflu antipandémico frente a la del ejercicio anterior, las ventas de la División Pharma se elevaron en un 4% en monedas locales (-3% en CHF; 11% en USD), hasta los 26.200 millones de CHF. Excluido Tamiflu antipandémico, la facturación farmacéutica se elevó en un 10% en monedas locales, el doble que la tasa de crecimiento del mercado mundial, impulsada sobre todo por las carteras de oncología, enfermedades autoinmunitarias, virología y metabolismo/huesos y trasplantes. Excluido Tamiflu antipandémico, la tasa de crecimiento de la división en el tercer trimestre fue del 10%. Sobre la misma base, las ventas de los nueve primeros aumentaron en un 11% en Norteamérica (frente al 1% del mercado)³, un 9% in Europa occidental (frente al 5% del mercado), un 11% en la región CEMAI⁴ (frente al 11% del mercado) y un 3% en Japón (frente al 3% del mercado).

² Todas las tasas de crecimiento en monedas locales si no se indica otra cosa

³ Datos sobre crecimiento del mercado en todo el comunicado según el IMS (hasta el 30 de junio de 2008)

⁴ Región CEMAI: Europa central y oriental, Oriente Próximo, África, Asia central y el subcontinente indio

Oncología: todos los productos clave con un sólido crecimiento de dos dígitos

Los productos oncológicos siguen siendo un pilar clave del crecimiento de Roche. Las ventas conjuntas de todos ellos aumentaron en un 15%, hasta superar la cifra de 14.000 millones de CHF en los nueve primeros meses del ejercicio. Los productos clave Avastin, MabThera/Rituxan, Herceptin, Tarceva y Xeloda registraron un crecimiento sostenido de dos dígitos en los tres trimestres.

En los nueve primeros meses de 2008, la facturación total (oncología y enfermedades autoinmunitarias) de MabThera/Rituxan (rituximab), el medicamento más prescrito contra los linfomas no hodgkinianos, se elevó en un 16% en relación con igual periodo del ejercicio anterior, hasta alcanzar los 4.300 millones de CHF; las ventas del tercer trimestre aumentaron en un 15%. Las ventas de este producto en indicaciones oncológicas crecieron con fuerza. El crecimiento en oncología está siendo favorecido por el uso creciente de MabThera/Rituxan como tratamiento de mantenimiento de los linfomas foliculares recidivantes, la mayor aplicación de pautas posológicas óptimas y un acceso más fácil a todas las indicaciones aprobadas en mercados emergentes clave. En el mes de julio, Roche solicitó ante las autoridades de la UE la autorización de MabThera como tratamiento de primera línea de la leucemia linfocítica crónica (LLC), el tipo más frecuente de leucemia en adultos. La solicitud se basaba en los resultados de un estudio de fase III a gran escala (CLL8) cuyos resultados mostraban que el tratamiento combinado con MabThera y la quimioterapia estándar actual proporcionaba unos resultados significativamente mejores que la quimioterapia sola. En octubre, Roche dio a conocer que un estudio clínico aparte de MabThera/Rituxan en pacientes con LLC en recidiva o resistente al tratamiento (REACH) había alcanzado la variable principal de valoración: los pacientes tratados con MabThera junto con la quimioterapia estándar actual presentaban una mejora significativa de la supervivencia sin progresión en comparación con los pacientes que habían recibido solo la quimioterapia. Los resultados completos del estudio se presentarán en un próximo encuentro médico.

Las ventas de Herceptin (trastuzumab), contra el cáncer de mama HER2 positivo en estadio temprano o avanzado, se elevaron en un 12%, hasta los 3.800 millones de CHF, en los nueve primeros meses, y el crecimiento de dos dígitos se mantuvo en el tercer trimestre (+14%). El crecimiento fue particularmente marcado en Japón tras la autorización de Herceptin en febrero contra el cáncer de mama precoz. Un sólido incremento de las ventas se registró asimismo en Europa/otras regiones⁵, con fuertes aumentos en mercados emergentes clave.

⁵ Roche define "Europa/otras regiones" como Europa y todos los demás países salvo Japón y los EE.UU.

La facturación mundial de Avastin (bevacizumab), contra el cáncer colorrectal avanzado, así como el cáncer de pulmón, mama y riñón, aumentó en un 37%, hasta los 3.700 millones de CHF (+37% en el tercer trimestre). El crecimiento mayor se registró en Europa occidental, como consecuencia sobre todo de la mayor prescripción del producto contra el cáncer colorrectal metastásico y el cáncer de mama. Las ventas en Europa también se beneficiaron de las nuevas indicaciones y de la utilización creciente contra el carcinoma pulmonar no microcítico y el carcinoma de células renales. El lanzamiento del producto por Genentech contra el cáncer de mama metastásico en los EE.UU. ha fortalecido aún más la posición del producto en ese mercado. Las ventas en Japón siguen progresando a buen ritmo. En el mes de septiembre, Genentech presentó ante la FDA (la agencia de medicamentos estadounidense) una solicitud suplementaria de Avastin en combinación con interferón alfa contra el carcinoma de células renales avanzado.

Los datos presentados en el Congreso de la Sociedad Europea de Oncología Médica (ESMO) celebrado en septiembre confirmaron que Avastin en combinación con quimioterapia es el único biomedicamento que proporciona una mejora de la supervivencia global estadísticamente significativa a los pacientes con cáncer colorrectal metastásico en tratamiento de primera o segunda línea. Además, Avastin sigue siendo el único biomedicamento que mejora la supervivencia sin progresión en el cáncer colorrectal metastásico, independientemente de mutaciones KRAS, así como el único medicamento con una mejora de la supervivencia global estadísticamente significativa de los pacientes con el “tipo salvaje” (natural) del gen KRAS.

En octubre, Roche hizo públicos los resultados de un estudio de fase III (BeTa Lung) en el que se evaluaba la combinación de Avastin y Tarceva como tratamiento de segunda línea del carcinoma pulmonar no microcítico avanzado. Los datos pusieron de manifiesto que, a pesar de no alcanzarse la variable principal de valoración, una mayor supervivencia global, existían claras muestras de la actividad clínica de la combinación: las variables secundarias de valoración, supervivencia sin progresión y tasa de respuesta, habían mejorado. Se están realizando nuevos análisis, incluido el tratamiento tras la progresión de la enfermedad, para conocer el posible impacto en la supervivencia global. Los resultados del estudio no afectan a las indicaciones ya aprobadas de Avastin y Tarceva ni se han notificado nuevos datos sobre la seguridad de Avastin y Tarceva. A comienzos de octubre, las autoridades de la UE aprobaron un plan de investigación pediátrica de Avastin. Los estudios previstos en este plan proporcionarán a los médicos nuevos datos sobre la dosis y la seguridad, que podrían mejorar los resultados clínicos en los niños.

Las ventas de Tarceva (erlotinib), el único inhibidor del receptor del factor de crecimiento epidérmico humano (EGFR) que ha demostrado mejorar la supervivencia en el carcinoma pulmonar no microcítico avanzado y el cáncer de páncreas, se incrementaron en un 24%, hasta los 885 millones de CHF. El impulso más fuerte provino de Europa occidental, sobre todo Francia, Alemania y España, pero también en Japón y China fueron altas las ventas. El incremento del volumen y la mayor penetración del producto en el mercado se tradujeron en un crecimiento continuo en los EE.UU. La expansión en todas las regiones refleja la creciente experiencia de los médicos con el producto.

La facturación mundial de Xeloda (capecitabina), un quimioterápico oral contra el cáncer gastrointestinal y el cáncer de mama, aumentaron en un 14%, hasta los 880 millones de CHF. El crecimiento en Japón se mantuvo especialmente fuerte por tercer trimestre consecutivo. En Europa/otras regiones y los EE.UU. se alcanzaron también una tasas sólidas de crecimiento. En China, Xeloda está registrando una ventas constantes de dos dígitos tras su aprobación en fecha anterior de este año contra el cáncer de estómago avanzado.

Anemia: NeoRecormon se reafirma en un mercado muy competido

Las ventas conjuntas de NeoRecormon de Roche y Epogin de Chugai (epoetina beta), contra la anemia, descendieron en un 14%, hasta los 1.300 millones de CHF, en un mercado sumamente competido. En Europa, a pesar del lanzamiento de varios biosimilares de la epoetina alfa en los últimos 12 meses, la cuota de mercado de NeoRecormon ha caído sólo ligeramente, con un descenso de las ventas del 12% en los nueve primeros meses. En Japón, donde Epogin sigue liderando el mercado, las ventas disminuyeron en un 19%, debido en primer lugar a la presión sostenida sobre los precios.

Mircera (metoxipolietilenglicol-epoetina beta) para el tratamiento de la anemia asociada a la insuficiencia renal crónica, está ahora aprobado en 66 países y ha sido lanzado hasta el momento en 28, incluidos varios de los principales mercados de la UE. La acogida por los médicos en los primeros países del lanzamiento ha sido positiva, y las ventas avanzan a medida que Roche firma nuevos contratos con proveedores.

Trasplantes: CellCep sigue con un crecimiento de dos dígitos

CellCept (micofenolato mofetilo), el inmunodepresor más utilizado en todo el mundo, tuvo unas ventas mundiales de 1.500 millones de CHF en los nueve meses hasta el 30 de septiembre, lo que representa un aumento del 14% sobre igual periodo del ejercicio anterior.

Virología: Pegasys continúa ganando cuota de mercado en los principales mercados

La facturación de Pegasys (peginterferón alfa-2a), el interferón pegilado más prescrito, para el tratamiento de la hepatitis B y C, se elevó a 1.200 millones de CHF en los nueve primeros meses de 2008, lo que constituye un aumento del 6% sobre igual periodo del ejercicio anterior. Las mayores ventas se registraron en Japón (+62%) y mercados emergentes clave. Pegasys continúa ganando cuota de mercado en todos los mercados maduros, incluidos los EE.UU. y los principales países de la UE.

Las ventas mundiales de Tamiflu (oseltamivir), para el tratamiento y la prevención de la gripe, descendieron en un 69%, hasta los 428 millones de CHF, en los nueve primeros meses de 2008. Este descenso se debe a la caída aguda, ya prevista, de las ventas para crear stocks contra una pandemia (1.300 millones de CHF menos que en igual periodo de 2007), lo que sobrepasa sustancialmente al aumento de las ventas estacionales en lo que va de año. En los nueve primeros meses no se recibió ningún nuevo pedido antipandémico importante. Las autoridades de los EE.UU., Canadá, Corea del Sur y Hong Kong han ampliado el periodo de validez de los stocks gubernamentales de Tamiflu a siete años. Roche ha presentado los datos correspondientes en otros países para apoyar medidas similares en ellos.

Las ventas conjuntas de Valcyte (valganciclovir) y Cymevene (ganciclovir), el tratamiento de referencia de la citomegalovirus en pacientes trasplantados y personas con VIH/sida, mantuvieron un crecimiento robusto en el tercer trimestre, aumentando en un 11%, hasta los 404 millones de CHF, en los nueve primeros meses de 2008. En julio, la FDA otorgó a Valcyte la exclusividad del mercado pediátrico en los EE.UU. hasta septiembre de 2015.

Enfermedades autoinmunitarias: MabThera/Rituxan sigue ganando terreno en la artritis reumatoide

Las prescripciones de MabThera/Rituxan (rituximab) para el tratamiento de la artritis reumatoide (AR) se mantuvieron altas en todo el mundo a lo largo de los nueve primeros meses de 2008. MabThera/Rituxan, la primera y única terapia selectiva dirigida a las células B que se ha aprobado para la artritis reumatoide (AR), se ha acreditado como elección para los pacientes con una respuesta inadecuada a los inhibidores del factor de necrosis tumoral (TNF). Cada vez son más los reumatólogos que cambian el tratamiento de sus pacientes a MabThera/Rituxan tras una respuesta insuficiente al primer inhibidor del TNF, y ello tanto por los datos de estudios observacionales que revelan la superioridad de MabThera/Rituxan sobre el uso secuencial de diversos inhibidores del TNF como por el perfil crecientemente positivo de seguridad y eficacia a largo plazo del producto.

Actemra (tocilizumab) constituye un nuevo enfoque terapéutico de la artritis reumatoide. Tras su aprobación en Japón en fecha anterior de este año contra la AR y formas relacionadas de esta enfermedad, la acogida por los médicos ha sido muy prometedora. En septiembre, Roche recibió de la FDA una “carta de respuesta completa” a la solicitud de comercialización en los EE.UU. en la que pedía información adicional sobre la producción de Actemra y algunos otros puntos. La FDA no ha pedido ningún estudio clínico adicional. Roche sigue trabajando con la FDA para proporcionar con rapidez la información requerida por la agencia.

Enfermedades metabólicas: Bonviva/Boniva registra un sólido crecimiento de las ventas

Las ventas mundiales de Bonviva/Boniva (ácido ibandronico), para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica, aumentaron en un 41%, hasta los 775 millones de CHF, en los nueve primeros meses de 2008. A pesar del lanzamiento de genéricos de productos competidores en los EE.UU. y Europa, Bonviva/Boniva ha ganado cuota de mercado y ha registrado un crecimiento robusto en Europa/otras regiones y los EE.UU.

Desarrollo: los principales proyectos avanzan según los planes

Con fecha 30 de septiembre de 2008, la cartera de productos en investigación y desarrollo (fases I a III/registro) de la División Pharma comprendía 65 nuevas entidades moleculares y 54 nuevas indicaciones. En el tercer trimestre, cuatro proyectos entraron en la fase I y uno en la fase III de desarrollo. Un proyecto en la fase II se suspendió. No se suspendió ninguno en la fase III. Desde comienzos de 2008, la división ha iniciado diez grandes programas clínicos de fase III.

Pertuzumab, un inhibidor de la dimerización de HER2, está siendo desarrollado por Roche y Genentech como tratamiento potencial del cáncer de mama. El reclutamiento de los pacientes para un estudio de fase III del pertuzumab en combinación con Herceptin y docetaxel contra el cáncer de mama HER2 positivo metastásico (CLEOPATRA) avanza según los planes trazados. También se están reclutando pacientes para un estudio de fase II del tratamiento neoadyuvante (prequirúrgico) del cáncer de mama precoz HER2 positivo con pertuzumab + Herceptin (NEOSPHERE).

El ocrelizumab es un anticuerpo monoclonal anti-CD20 humanizado que está siendo desarrollado por Roche, Genentech y Chugai para el tratamiento de enfermedades autoinmunitarias. Está en marcha un amplio programa de fase III con la participación de 3.000 pacientes con artritis reumatoide, mientras que el reclutamiento para un estudio de fase III de la nefritis lúpica avanza como se había previsto. Además, en julio de 2008 dio comienzo un estudio de fase IIb de la esclerosis múltiple de recaída-remisión, al que se están

incorporando pacientes actualmente.

El reclutamiento de pacientes para un estudio de fase III del inhibidor de la CETP (proteína de transferencia de colesterol esterificado) dalcetrapib (R1658, JTT-705) avanza según los planes. El dalcetrapib eleva las cifras de colesterol unido a lipoproteínas de alta densidad (HDL, “colesterol bueno”), reduciendo así potencialmente el riesgo de cardiovascularidad y muerte en pacientes de alto riesgo.

En julio empezó la investigación clínica de fase III de la taspoglutida (R1583, BIM 51077), un análogo del GLP-1 (péptido 1 similar al glucagón) de acción prolongada que está siendo desarrollado para el tratamiento de la diabetes de tipo 2.

El desarrollo de R1626, un inhibidor de la polimerasa en estudio como tratamiento de la infección por el virus de la hepatitis C (VHC), se suspendió en el tercer trimestre a causa de nuevos e inesperados datos relativos a la seguridad en un estudio de fase IIb. La cartera de Roche de productos en desarrollo contra el VHC se mantiene fuerte, con otro inhibidor de la polimerasa, R7128 (en colaboración con Pharmasset), y un inhibidor de la proteasa, R7227 (en colaboración con InterMune), en desarrollo clínico. Ambos compuestos se están estudiando en combinación con Pegasys y Copegus (ribavirina).

División Diagnostics

Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas continúan impulsando el crecimiento de las ventas

En los nueve primeros meses de 2008, la División Diagnostics de Roche tuvo una facturación de 7.100 millones de CHF, lo que supone un incremento del 11% en monedas locales (4% en CHF, 20% en USD). Las ventas divisionales volvieron a crecer igual o más que la media del mercado en todas las regiones, con aumentos especialmente fuertes en Latinoamérica, Asia-Pacífico y Japón. Las cinco áreas de negocio incrementaron su facturación en el periodo; una vez más, las mayores aportaciones al crecimiento procedieron de las unidades de Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas. Ventana, el negocio de diagnóstico tisular adquirido en febrero, registró unas ventas de 261 millones de CHF en los ocho meses anteriores al 30 de septiembre de 2008, lo que representó un 4% de los ingresos de la división en los nueve primeros meses del año.

Diagnóstico Profesional: vuelve a aumentar la cuota de mercado en inmunodiagnóstico

En los últimos nueve meses, las ventas de Roche Diagnóstico Profesional crecieron en un 9%, hasta los 3.270 millones de CHF. Las ventas de sistemas para área de suero (bioquímica clínica e inmunoquímica) crecieron en un 10% en el periodo, muy por encima del crecimiento medio estimado del mercado (4%)⁶. La inmunoquímica aumentó su cuota de mercado, con un crecimiento de la facturación del 19%. A ello contribuyeron las nuevas instalaciones de instrumentos cobas 6000, así como la buena acogida de la prueba de anticuerpos anti-VHC (para el diagnóstico de la hepatitis C) lanzada para todos los sistemas cobas y Elecsys en el primer trimestre de 2008. Las ventas de bioquímica clínica crecieron en un 2%, en un mercado maduro caracterizado por una erosión continua de los precios.

La FDA autorizó tres nuevos inmunoensayos para las plataformas cobas, Elecsys y Modular Analytics, entre ellos una prueba de receptores anti-TSH totalmente automatizada (detección de la enfermedad de Grave) y una prueba de anticuerpos anti-CCP (prueba altamente específica para el diagnóstico de la artritis reumatoide), ya lanzados en fecha anterior de este año en mercados no estadounidenses. También se autorizó una prueba de IgG antitoxoplasma (determinación del estado inmunitario para la toxoplasmosis). El lanzamiento en julio –fuera de los EE.UU.– del cobas c 311, un analizador de bioquímica clínica independiente, completa la oferta de Roche para el segmento de laboratorios con poco volumen de trabajo.

Las ventas de hematología crecieron con fuerza en la región EMEA (Europa, Oriente Próximo y África), Asia-Pacífico y Latinoamérica. El crecimiento se vio impulsado fundamentalmente por instalaciones del Sysmex XS 1000i, representante de una nueva línea de analizadores compactos totalmente automatizados.

Las pruebas cardíacas de diagnóstico inmediato (*point-of-care*) registraron un sólido crecimiento de dos cifras en la facturación, alimentado por la subida de las ventas de la prueba Roche Cardiac proBNP y del dispositivo portátil para pruebas cardíacas cobas h 232. Las instalaciones de Accu-Chek Inform II, el primer glucómetro hospitalario con capacidad inalámbrica, también contribuyeron al crecimiento. En el segmento de control de la coagulación, las ventas volvieron a crecer con un porcentaje de dos dígitos, sobre todo gracias al dispositivo CoaguChek XS para uso profesional y automedicación.

Diabetes Care: continúa el fuerte crecimiento de las ventas de nuevos productos

La facturación de Roche Diabetes Care creció en un 2%, hasta los 2.207 millones de CHF, en los nueve primeros meses de 2008. El sólido crecimiento en Japón, en la zona media de un dígito, así como los

⁶ Crecimiento del mercado de diagnóstico según estimaciones de la compañía y diversos informes del sector

incrementos de dos dígitos en Asia-Pacífico, Latinoamérica y el negocio de agencias, compensaron con creces las menores ventas estadounidenses en los nueve primeros meses. Tras un buen segundo trimestre, en el tercero cayeron las ventas en los EE.UU. debido a un declive significativo de los productos de control de la glucemia más antiguos, a la fuerte competencia en los sistemas de administración de insulina y a la caída de los precios.

Las ventas de Accu-Chek Aviva, el sistema de control de la glucemia de Roche Diabetes Care más vendido en la actualidad, registraron un elevado crecimiento de dos dígitos en el periodo. El lanzamiento del sistema Accu-Chek Performa también sigue impulsando el crecimiento, sobre todo en los mercados emergentes. La acogida del nuevo glucómetro Accu-Chek Compact Plus ha sido muy buena y ha ayudado a revitalizar las ventas de tiras reactivas Accu-Chek Compact, que registraron un crecimiento de dos dígitos en el conjunto de países en que se lanzó el dispositivo en el cuarto trimestre de 2007. El despliegue mundial del Accu-Chek Compact Plus sigue su curso y se completará en noviembre.

Diagnóstico Molecular: continúa el crecimiento estable del negocio principal y se prepara la entrada en nuevos mercados

Las ventas de Roche Diagnóstico Molecular en los últimos nueve meses aumentaron en un 4%, hasta los 828 millones de CHF. Las ventas de virología crecieron en un 4%, impulsadas por la instalación continuada de plataformas automatizadas para pruebas de VIH y hepatitis B y C (VHB, VHC) en Asia-Pacífico, EMEA y los EE.UU. Las ventas en hemocribado cayeron en un 2% en el periodo, ya que los nuevos contratos se vieron contrarrestados por la presión de precios y por el efecto continuado de los clientes perdidos en 2007.

En septiembre, la FDA autorizó la prueba Cobas TaqMan HBV, la primera prueba cuantitativa de ADN del virus de la hepatitis B autorizada en los EE.UU. Esta prueba ofrece un intervalo analítico significativamente más amplio que ninguna otra prueba de control del VHB comercializada actualmente en ese país. La prueba de carga vírica del VHC para la plataforma automatizada Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan está siendo evaluada por la FDA. Se prevé que estas pruebas, que complementan la prueba automatizada de carga vírica del VIH-1 lanzada en 2007, desempeñen un papel importante para responder a las necesidades de pruebas de hepatitis automatizadas en los EE.UU. Las pruebas automatizadas de carga vírica de Roche también están disponibles en otros mercados.

La prueba múltiple de hemocribado cobas TaqScreen MPX, que detecta simultáneamente VIH-1 (grupos M y O), VIH-2, VHC y VHB, se halla en las etapas finales de evaluación por la FDA. En los Estados Unidos, la

prueba se utilizará en el sistema totalmente automatizado cobas s 201. Desde septiembre, la Cruz Roja Japonesa utiliza la prueba MPX en el sistema totalmente integrado cobas s 401 para analizar el 100% de las donaciones de sangre japonesas.

La mayoría de los mercados europeos han completado la transición a la versión 2.0 de la prueba Cobas TaqMan CT, que recibió la certificación CE en junio. Esta prueba de diana dual –lanzada ahora en Europa, Asia-Pacífico y Latinoamérica– permite el cribado fiable de todas las cepas conocidas de *Chlamydia trachomatis*, la causa de la enfermedad bacteriana de transmisión sexual más frecuente.

Por otra parte, continúa la incorporación de pacientes a un estudio para respaldar el registro farmacéutico en los EE.UU. de las pruebas de Roche para detección y genotipado del virus del papiloma humano (VPH), destinadas a mejorar el cribado del cáncer de cuello uterino.

Ciencias Aplicadas: prosigue el fuerte crecimiento en genómica

Roche Ciencias Aplicadas tuvo una facturación de 546 millones de CHF en los nueve primeros meses. Esta cifra equivale a un aumento del 19% sobre igual periodo del ejercicio anterior, o aproximadamente más del triple de la tasa estimada de crecimiento del mercado. A pesar del aumento de la presión de los competidores, las ventas de productos de secuenciación –encabezadas una vez más por el Genome Sequencer FLX ultrarrápido– casi se duplicaron. Los productos para análisis de PCR cuantitativa (qPCR) en tiempo real, especialmente los instrumentos LightCycler 480, proporcionaron un fuerte crecimiento de dos dígitos. Las micromatrices Roche NimbleGen también contribuyeron a las ventas.

A finales de septiembre, RAS lanzó la serie GS FLX Titanium de productos de secuenciación de última generación (con nuevos reactivos y programas informáticos). En comparación con la secuenciación FLX habitual, Titanium aumenta el rendimiento en un factor de cinco. Las matrices Roche NimbleGen SeqCap están ya disponibles en todo el mundo. Otros lanzamientos importantes son MagNa Pure 2.0, un instrumento rediseñado y mejorado para la preparación automatizada de muestras para qPCR, y el primer representante de una nueva familia de pruebas qPCR listas para usar, con placas ya preparadas, conocida como RealTime *ready*.

Diagnóstico Tisular: continúa el fuerte crecimiento de dos dígitos

Ventana, el líder estadounidense de diagnóstico tisular adquirido en febrero, sigue comportándose incluso mejor de lo esperado durante la fase de integración tras la fusión. Las operaciones comerciales fuera de

Norteamérica ya se han integrado en Roche en gran medida, y los esfuerzos para la expansión del negocio a nuevos mercados en Europa y Latinoamérica están muy avanzados.

Los resultados consolidados de Roche para los nueve primeros meses incluyen una facturación de Ventana de 261 millones de CHF, correspondientes a las ventas desde la fecha de compra hasta el 30 de septiembre de 2008. Estas ventas adicionales contribuyeron con cuatro puntos porcentuales al crecimiento en monedas locales de la División Diagnostics. Considerando el negocio de Ventana de forma independiente, sus ventas durante los tres primeros trimestres ascendieron a 270 millones de USD, un aumento del 24% en monedas locales (27% en USD) con respecto al mismo periodo de 2007. Este porcentaje es muy superior al de la media del mercado.

El área de tinción avanzada (inmunohistoquímica e hibridación *in situ*) continuó siendo el mayor impulsor del crecimiento, con sólidas ventas de reactivos y un aumento en las ventas de instrumentos aún mayor de lo esperado. BenchMark Ultra, que permite un acceso continuo y directo a las muestras para un diagnóstico más rápido, se lanzó en los EE.UU. a principios de septiembre. Se prevé que tenga un impacto positivo notable en cuanto a ventas y cuota de mercado para el negocio de tinción avanzada, la principal actividad de Ventana. Las instalaciones estadounidenses del instrumento de tinción primaria (hematoxilina y eosina) Symphony se aceleraron en el tercer trimestre, a lo que contribuyó el lanzamiento en julio de innovaciones que mejoran aún más la fiabilidad del sistema y la interpretación de las tinciones. La solución de flujo de trabajo Vantage, lanzada en mayo de 2008 en los Estados Unidos, también impulsó el crecimiento de la facturación. Vantage es el primer sistema integral de gestión de datos de flujo de trabajo para laboratorios de anatomía patológica, con capacidades de seguimiento que optimizan e integran los flujos de trabajo e información en el laboratorio para aumentar la productividad y la seguridad de los pacientes.

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-2008-10-21
- Cartera de productos en desarrollo de Roche Pharma: www.roche.com/pipeline.htm
- Cartera de productos en desarrollo de Roche Diagnostics: www.roche.com/diagnostics_portfolio
- Sistema de información de Roche Finanzas: rofis.roche.com/dynasight/rofis.html

Próximos eventos

- Resultados del ejercicio completo 2008: 4 de febrero de 2009 (fecha provisional)

Relaciones con la prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41 61 688 8888 / Correo electrónico: basel.mediaoffice@roche.com

- Daniel Piller (director)
- Alexander Klauser
- Martina Rupp
- Claudia Schmitt
- Elina Ämmälä

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 2008 and 2007

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – September				
Pharmaceuticals Division	26,193	27,124	-3	+4
Roche Pharmaceuticals	16,423	16,792	-2	+3
Genentech	7,536	7,850	-4	+11
Chugai	2,234	2,482	-10	-8
Diagnostics Division	7,112	6,823	+4	+11
Roche Group	33,305	33,947	-2	+6

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

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – September				
Pharmaceuticals Division	26,062	25,726	+1	+10
Roche Pharmaceuticals	16,294	15,668	+4	+10
Genentech	7,536	7,850	-4	+11
Chugai	2,232	2,208	+1	+3
Diagnostics Division	7,112	6,823	+4	+11
Roche Group	33,174	32,549	+2	+10

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

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

	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007	Q3 2008 vs. Q3 2007
Pharmaceuticals Division	+5	+1	+5	+8
Roche Pharmaceuticals	+7	+1	+3	+6
Genentech	+6	+9	+9	+14
Chugai	-8	-23	+2	-1
Diagnostics Division	+8	+9	+13	+11
Roche Group	+6	+2	+7	+9

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

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

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

5. Quarterly sales by Division in 2007 and 2008

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
Pharmaceuticals Division	8,856	9,659	8,568	8,689	8,936
Roche Pharmaceuticals	5,425	6,178	5,498	5,440	5,485
Genentech	2,623	2,564	2,399	2,468	2,669
Chugai	808	917	671	781	782
Diagnostics Division	2,264	2,527	2,287	2,460	2,365
Roche Group	11,120	12,186	10,855	11,149	11,301

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

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
Pharmaceuticals Division	8,664	9,201	8,523	8,639	8,900
Roche Pharmaceuticals	5,314	5,736	5,455	5,390	5,449
Genentech	2,623	2,564	2,399	2,468	2,669
Chugai	727	901	669	781	782
Diagnostics Division	2,264	2,527	2,287	2,460	2,365
Roche Group	10,928	11,728	10,810	11,099	11,265

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

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

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	4,339	16%	2,113	14%	146	11%	2,080	20%
Herceptin	3,769	12%	1,106	9%	162	38%	2,501	13%
Avastin	3,702	37%	2,067	15%	128	878%	1,507	74%
CellCept	1,523	14%	705	16%	28	16%	790	11%
NeoRecormon/Epogin	1,319	-14%	-	-	328	-19%	991	-12%
Pegasys	1,190	6%	275	11%	67	62%	848	2%
Tarceva	885	24%	359	12%	31	-	495	28%
Xeloda	880	14%	297	9%	33	71%	550	14%
Bonviva/Boniva	775	41%	467	33%	-	-	308	59%
Lucentis	686	4%	686	4%	-	-	-	-
Tamiflu	428	-69%	360	-27%	17	-95%	51	-92%
Valcyte/Cymevene	404	11%	182	8%	-	-	222	14%
Xolair	404	9%	404	9%	-	-	-	-
Xenical	390	-14%	35	-39%	-	-	355	-10%
Pulmozyme	357	11%	195	12%	-	-	162	8%
Nutropin	301	-3%	292	-3%	-	-	9	-8%
Neutrogen	290	1%	-	-	290	1%	-	-
Rocephin	252	-11%	4	-73%	42	2%	206	-9%
Activase/TNKase	245	-5%	212	-7%	-	-	33	9%
Madopar	231	4%	-	-	14	5%	217	4%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

² versus YTD September 2007

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

	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007	Q3 2008 vs. Q3 2007
MabThera/Rituxan	12%	17%	16%	15%
Herceptin	14%	11%	12%	14%
Avastin	41%	35%	38%	37%
CellCept	16%	11%	16%	14%
NeoRecormon/Epogin	-15%	-13%	-14%	-15%
Pegasys	14%	-3%	10%	12%
Tarceva	24%	28%	27%	18%
Xeloda	22%	13%	14%	14%
Bonviva/Boniva	63%	56%	47%	26%
Lucentis	-9%	-5%	2%	15%
Tamiflu	-46%	-64%	-86%	-56%
Valcyte/Cymevene	7%	9%	10%	13%
Xolair	2%	6%	7%	12%
Xenical	-17%	-11%	-21%	-9%
Pulmozyme	13%	15%	11%	6%
Nutropin	-8%	-5%	-5%	1%
Neutrogin	14%	1%	1%	0%
Rocephin	-4%	-4%	-13%	-16%
Activase/TNKase	-2%	-3%	-11%	-2%
Madopar	14%	0%	9%	4%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

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

	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007	Q3 2008 vs. Q3 2007
MabThera/Rituxan	4%	14%	13%	14%
Herceptin	1%	9%	3%	15%
Avastin	23%	13%	15%	18%
CellCept	17%	14%	15%	20%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Pegasys	-3%	-10%	5%	45%
Tarceva	5%	10%	17%	9%
Xeloda	19%	16%	5%	9%
Bonviva/Boniva	40%	47%	39%	16%
Lucentis	-9%	-5%	2%	15%
Tamiflu	52%	83%	-87%	6%
Valcyte/Cymevene	3%	11%	5%	7%
Xolair	2%	6%	7%	12%
Xenical	-46%	-35%	-46%	-33%
Pulmozyme	10%	10%	14%	13%
Nutropin	-8%	-6%	-4%	1%
Neutrogin	-	-	-	-
Rocephin	-32%	-34%	-85%	-
Activase/TNKase	0%	-6%	-12%	-2%
Madopar	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

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

	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007	Q3 2008 vs. Q3 2007
MabThera/Rituxan	2%	13%	11%	8%
Herceptin	0%	16%	29%	69%
Avastin	-	-	1567%	442%
CellCept	18%	13%	21%	15%
NeoRecormon/Epogin	-22%	-16%	-29%	-9%
Pegasys	53%	98%	53%	49%
Tarceva	-	-	-	-
Xeloda	14%	48%	73%	88%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Tamiflu	-58%	-93%	-78%	-98%
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Neutrogen	14%	1%	1%	0%
Rocephin	-1%	9%	-2%	-1%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	3%	5%	5%	6%

¹ Chugai

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

	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007	Q2 2008 vs. Q2 2007	Q3 2008 vs. Q3 2007
MabThera/Rituxan	25%	21%	21%	17%
Herceptin	23%	12%	15%	11%
Avastin	80%	78%	78%	67%
CellCept	14%	8%	16%	9%
NeoRecormon/Epogin	-11%	-13%	-7%	-17%
Pegasys	20%	-4%	9%	1%
Tarceva	47%	40%	28%	17%
Xeloda	25%	11%	18%	14%
Bonviva/Boniva	160%	77%	61%	45%
Lucentis	-	-	-	-
Tamiflu	-92%	-94%	-83%	-93%
Valcyte/Cymevene	11%	8%	16%	19%
Xolair	-	-	-	-
Xenical	-11%	-7%	-17%	-6%
Pulmozyme	17%	22%	8%	-3%
Nutropin	-10%	-1%	-12%	-10%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-3%	-3%	-9%	-13%
Activase/TNKase	-16%	30%	1%	1%
Madopar	15%	0%	9%	4%

¹ Roche Pharmaceuticals

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

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
MabThera/Rituxan	1,380	1,432	1,407	1,460	1,472
Herceptin	1,209	1,261	1,225	1,249	1,295
Avastin	1,062	1,135	1,131	1,220	1,351
CellCept	485	548	487	523	513
NeoRecormon/Epogin	518	510	442	450	427
Pegasys	383	447	369	416	405
Tarceva	271	288	286	301	298
Xeloda	290	312	281	292	307
Bonviva/Boniva	230	283	241	266	268
Lucentis	239	228	215	225	246
Tamiflu	257	512	278	49	101
Valcyte/Cymevene	137	144	125	136	143
Xolair	145	138	125	134	145
Xenical	151	142	136	128	126
Pulmozyme	124	128	117	120	120
Nutropin	118	113	97	98	106
Neutrogen	100	110	95	97	98
Rocephin	95	100	91	85	76
Activase/TNKase	92	88	83	81	81
Madopar	76	83	74	80	77

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

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

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
MabThera/Rituxan	718	709	675	706	732
Herceptin	384	375	363	349	394
Avastin	718	693	642	671	754
CellCept	232	290	215	243	247
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Pegasys	75	111	81	95	99
Tarceva	121	129	119	123	117
Xeloda	114	123	89	97	111
Bonviva/Boniva	150	190	153	159	155
Lucentis	239	228	215	225	246
Tamiflu	98	398	234	30	96
Valcyte/Cymevene	69	73	54	62	66
Xolair	145	138	125	134	145
Xenical	17	13	14	12	9
Pulmozyme	68	67	61	65	69
Nutropin	115	108	94	94	104
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	5	1	3	1	0
Activase/TNKase	80	76	71	71	70
Madopar	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

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

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
MabThera/Rituxan	49	55	43	52	51
Herceptin	39	44	42	56	64
Avastin	10	23	28	43	57
CellCept	9	10	8	11	9
NeoRecormon/Epogin	124	146	103	114	111
Pegasys	17	23	19	22	26
Tarceva	-	2	8	12	11
Xeloda	7	8	8	12	13
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Tamiflu	81	69	16	0	1
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Neutrogen	100	110	95	97	98
Rocephin	14	16	13	15	14
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Madopar	4	6	4	5	5

¹ Chugai

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

CHF millions	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008	Q2 2008	Q3 2008
MabThera/Rituxan	613	668	689	702	689
Herceptin	786	842	820	844	837
Avastin	334	419	461	506	540
CellCept	244	248	264	269	257
NeoRecormon/Epogin	394	364	339	336	316
Pegasys	291	313	269	299	280
Tarceva	150	157	159	166	170
Xeloda	169	181	184	183	183
Bonviva/Boniva	80	93	88	107	113
Lucentis	-	-	-	-	-
Tamiflu	78	45	28	19	4
Valcyte/Cymevene	68	71	71	74	77
Xolair	-	-	-	-	-
Xenical	134	129	122	116	117
Pulmozyme	56	61	56	55	51
Nutropin	3	5	3	4	2
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	76	83	75	69	62
Activase/TNKase	12	12	12	10	11
Madopar	72	77	70	75	72

¹ Roche Pharmaceuticals