

Basilea, 26 de abril de 2006

Roche mantiene un fuerte crecimiento del volumen de negocio en el primer trimestre de 2006: las ventas aumentaron en un 15%

Grupo Roche

- La facturación del Grupo creció un 15% en monedas locales y un 22% en francos suizos, hasta los 9.800 millones de francos
- El crecimiento de la División Farmacéutica, del 19%, supera tres veces al del mercado
- Perspectivas: en 2006 Roche volverá a rebasar claramente los resultados del ejercicio anterior

División Farmacéutica

- La cifra de negocio aumentó en un 19% en monedas locales y un 26% en francos
- El área de oncología, con sus exitosos medicamentos, registró un fortísimo crecimiento del 52%*
- Lanzamiento de MabThera/Rituxan en el mercado estadounidense para el tratamiento de la artritis reumatoide
- Presentada en Estados Unidos la solicitud de autorización de CERA contra la anemia renal
- Solicitada en los principales mercados la aprobación de Herceptin para el tratamiento del cáncer de mama HER2-positivo en estadio temprano
- Fuerte aumento del volumen de ventas de Tamiflu (+37%)
- Primeras solicitudes de autorización de Avastin y Tarceva en Japón
- Resultados positivos de un estudio de fase III con Xeloda en el cáncer de estómago
- Los datos más recientes sobre Avastin confirman que en las pacientes con cáncer de mama avanzado tratadas con este medicamento la enfermedad se mantiene el doble de tiempo estable que con el tratamiento convencional

División Diagnostics

- La cifra de negocio creció un 3% en monedas locales y un 8% en francos
- Fuerte aumento de dos dígitos en el área del inmunodiagnóstico (+16%)
- La sustitución en el mercado de Accu-Chek Advantage ha influido, como se preveía, en el volumen de negocio de la Unidad de Diabetes; satisfactorio desarrollo de la nueva cartera de productos Accu-Chek
- Introducción de una nueva prueba de la septicemia y autorización en Europa de un sistema automatizado de hemocribado

* Si no se indica otra cosa, las variaciones porcentuales se refieren a las cifras de igual período del ejercicio anterior y se basan en cálculos en monedas locales.

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado los resultados del primer trimestre de 2006 en los siguientes términos: «Roche ha empezado el año con unos excelentes resultados trimestrales. Las ventas de los productos impulsores del crecimiento siguieron mostrando la sólida evolución de los últimos años. Los principales motores del crecimiento han sido nuestros innovadores antineoplásicos con beneficios de supervivencia demostrados, pero también Tamiflu ha contribuido considerablemente al aumento del volumen de ventas. La aprobación por primera vez en Estados Unidos de MabThera/Rituxan para el tratamiento de la anemia reumatoide y los avances en el desarrollo de Actemra han sido hitos importantes para nuestra todavía joven cartera de productos contra las enfermedades autoinmunitarias. En la División Diagnostics, Diagnóstico Molecular e Inmunodiagnóstico siguen siendo las principales áreas de crecimiento. En los próximos trimestres, esperamos una aceleración del crecimiento de las ventas de ambas divisiones».

Grupo Roche

Ventas de enero a marzo ¹	2006	2005	Variación porcentual	
	Millones de CHF	Millones de CHF	en CHF	en monedas locales
División Farmacéutica	7.739	6.155	+26	+19
Roche	4.821	3.859	+25	+19
Genentech	2.056	1.341	+53	+40
Chugai	862	955	-10	-8
División Diagnostics	2.091	1.935	+8	+3
Grupo Roche	9.830	8.090	+22	+15

¹ Para más detalles sobre el crecimiento de las ventas trimestrales, véase el anexo de este comunicado.

En el primer trimestre de 2006, las ventas de Roche ascendieron a 9.800 millones de francos, lo cual representa un incremento del 15% en monedas locales y del 22% en francos suizos (+11% en dólares estadounidenses), en comparación con el mismo período del año anterior. Así pues, continuó registrándose una tasa de crecimiento de dos dígitos, como en el ejercicio 2005. En la División Farmacéutica, las ventas aumentaron en un 19% (+26% en francos) durante el primer trimestre. Con un crecimiento del volumen de negocio del 3% (+8% en francos), la División Diagnostics confirmó su posición de liderazgo.

Buenas perspectivas para 2006

Salvo acontecimientos imprevistos, Roche espera alcanzar en el ejercicio 2006 un resultado

claramente superior en volumen de negocio y beneficios al del año anterior. Se confirman las expectativas presentadas en la conferencia de prensa sobre el balance anual de la compañía: se espera que las ventas en ambas divisiones, Farmacéutica y Diagnostics, crezcan en monedas locales por encima de la media del mercado. Para la División Farmacéutica y el Grupo, las expectativas son de un nuevo crecimiento de dos dígitos. En el primero y el segundo semestre se esperan tasas de crecimiento comparables. Respecto de los beneficios por acción obtenidos en los negocios centrales (core EPS), se aspira a un aumento dentro del marco del crecimiento de la facturación.

División Farmacéutica

Sólido aumento continuado de los productos más dinámicos

La División Farmacéutica registró en el primer trimestre de 2006 un incremento de las ventas del 19% en monedas locales (+26% en francos), consiguiendo de nuevo un desarrollo tres veces superior al del mercado mundial. A este crecimiento contribuyó principalmente la cartera oncológica, en la cual todos los productos clave (Herceptin, Avastin, MabThera, Tarceva y Xeloda) volvieron a experimentar un claro aumento de las ventas. El volumen de negocio del área oncológica se acrecentó en un considerable 52%. También fue fundamental para el crecimiento la contribución del antigripal Tamiflu, que diferentes gobiernos demandan como prevención de una posible pandemia.

Por regiones, el incremento de las ventas de la División Farmacéutica en Norteamérica y Europa se situó, con un 24% en cada caso, muy por encima del crecimiento del propio mercado (+5% y +7%, respectivamente). En Japón, sin embargo, la cifra de negocio se contrajo (-8%) como consecuencia del desplazamiento de la temporada de ventas de Tamiflu y los ajustes de existencias de los mayoristas ante la próxima reducción de precios, impuesta por el gobierno a partir del 1 de abril.

Oncología: fuerte demanda de toda la cartera

El producto más vendido de Roche, MabThera/Rituxan para el tratamiento de los linfomas no Hodgkinianos (LNH), registró un aumento de las ventas del 16% en el primer trimestre de 2006. La cifra de negocio creció con especial nitidez en Europa/otros países¹ (+30%). Las autoridades europeas están evaluando en la actualidad la solicitud de extensión de las indicaciones del producto para incluir el tratamiento de LNH indolentes recurrentes, que se presentó en diciembre de 2005. Genentech consiguió la aprobación en Estados Unidos para el tratamiento de primera línea de los LNH agresivos y presentó la solicitud de autorización para el tratamiento de LNH

¹ Europa/otros países: Europa y resto de países, excepto Estados Unidos y Japón

indolentes en pacientes sin tratamiento previo.

La cifra de negocio mundial de Herceptin, el único fármaco de acción específica para el tratamiento del cáncer de mama HER2+ en estadio avanzado, se duplicó en el primer trimestre de 2006 con respecto al mismo período del año anterior. Todos los mercados importantes experimentaron un fuerte crecimiento. Ante la contundencia de los datos obtenidos en el tratamiento del cáncer de mama HER2+ en estadio temprano, en febrero de 2006 se presentaron las correspondientes solicitudes de comercialización en Estados Unidos y la Unión Europea para esta indicación. En algunos países ya se utiliza Herceptin para tratar esta enfermedad en estadio temprano.

También las ventas de Avastin, innovador antineoplásico con beneficios de supervivencia demostrados en pacientes con cáncer metastásico de pulmón, mama y colon, registraron un gran incremento (+141%) en Estados Unidos y Europa. Recientemente, se ha solicitado en Estados Unidos la autorización de Avastin para el tratamiento de la forma más común de cáncer de pulmón. Asimismo, en este mes ha solicitado Chugai en Japón la primera aprobación de Avastin para el tratamiento del cáncer colorrectal avanzado. Además, en el curso del año se presentarán nuevas solicitudes de autorización: para el tratamiento del cáncer de pulmón no microcítico metastásico en Europa y contra el cáncer de mama avanzado en Europa y Estados Unidos. En Europa también está prevista la ampliación de la indicación actual del cáncer colorrectal, con el fin de incluir otras opciones quimioterápicas.

Tarceva, innovador antineoplásico de acción específica que prolonga significativamente la vida de los pacientes tanto con cáncer de pulmón no microcítico avanzado como con cáncer de páncreas, ha obtenido un elevado crecimiento de las ventas del 182%. Tan sólo 12 meses después de los primeros lanzamientos fuera de Estados Unidos, las ventas en Europa/otros países ya representan el 30% del volumen total de negocio, y los planes para lanzar el fármaco en otros mercados progresan según lo previsto. Por su parte, en Japón se ha presentado este mes la solicitud de autorización de Tarceva para el tratamiento del cáncer de pulmón no microcítico avanzado. Además, las autoridades europeas están evaluando la solicitud para el tratamiento del cáncer de páncreas avanzado, presentada en octubre de 2005.

Las ventas mundiales de Xeloda alcanzaron un resultado extraordinario, con un crecimiento del 35%. A este fuerte incremento contribuyeron todas las regiones, especialmente Estados Unidos (+40%) y Europa/otros países (+34%). Las ventas se vieron positivamente influidas por las prescripciones de Xeloda a los pacientes con cáncer de colon tras intervención quirúrgica, nueva

indicación aprobada el año pasado en Estados Unidos y la Unión Europea. Está previsto solicitar la autorización para el tratamiento del cáncer de estómago y para el tratamiento de primera línea del cáncer colorrectal avanzado en combinación con Avastin.

Anemia: sólido crecimiento nuevamente en Europa

Las ventas conjuntas de NeoRecormon (Roche) y Epogin (Chugai) para el tratamiento de la anemia aumentaron en un 3%, a pesar de que Epogin sufrió un descenso de la cifra de negocio en Japón como consecuencia de la esperada reducción generalizada de precios que se produce cada dos años. Las ventas de NeoRecormon crecieron en Europa/resto de países en un 6%.

Trasplantes: continuidad del liderazgo del inmunodepresor CellCept

Las ventas en el área de los trasplantes volvieron a experimentar un sólido crecimiento del 14%. CellCept, el inmunodepresor de marca más vendido del mundo, mantuvo un fuerte crecimiento de dos dígitos (+15%), atribuible especialmente a la buena evolución del fármaco en Estados Unidos (+32%).

Virología: de nuevo, fuerte cifra de negocio de Tamiflu

El volumen de negocio de Tamiflu aumentó en un 37% a causa de las ventas por el riesgo de una pandemia. En Japón, las ventas fueron menores que las del año anterior, toda vez que la temporada gripal se adelantó y una parte considerable del volumen de negocio se incluyó ya en el cuarto trimestre de 2005. Más de 65 países han realizado ya pedidos de Tamiflu como preparación ante una posible pandemia gripal. Roche ha vuelto a ampliar significativamente su capacidad de producción, de manera que a finales de 2006 se podrá fabricar una cantidad equivalente a 400 millones de tratamientos al año, cifra muy superior al conjunto de los pedidos gubernamentales recibidos hasta el momento. Esto ha sido posible gracias a una red de cooperación compuesta por varios centros de Roche y una serie de empresas independientes. Además, en marzo se concedió al Grupo HEC una sublicencia para la fabricación de oseltamivir —el principio activo de Tamiflu— para China. Siguen en marcha programas de investigación, tanto internos como en colaboración con investigadores externos, médicos y la OMS, sobre el uso más eficaz de Tamiflu contra el virus H5N1.

Las ventas de Pegasys repuntaron ligeramente en el primer trimestre. Sin embargo, en Estados Unidos y algunos países europeos las prescripciones del fármaco para el tratamiento de la Hepatitis C registraron un descenso. Además, las ventas estadounidenses experimentaron la alteración del comportamiento adquisitivo de los mayoristas por un aumento de los precios a finales del pasado año. A pesar de todo, Pegasys sigue disfrutando en Estados Unidos de una cuota

de mercado estable superior al 60% y continúa siendo el producto líder contra la hepatitis C crónica. Por su parte, el Instituto Nacional de Excelencia Clínica (NICE) de Gran Bretaña ha recomendado Pegasys como medicamento de primera elección para el tratamiento de la hepatitis B crónica, lo que confirma la superioridad de Pegasys en cuanto a eficacia clínica y rentabilidad frente a los tratamientos convencionales. Como era de esperar, las ventas de Copegus presentaron un claro desgaste debido, principalmente, a la entrada de genéricos en Estados Unidos.

Fuzeon, contra el VIH/sida, prosiguió su continuada tendencia al alza en el primer trimestre de 2006, con un aumento de las ventas del 36%. El mayor crecimiento volvió a registrarse en la región Europa/otros países (+60%).

Otros productos: lanzamiento de Bonviva en Europa

Las ventas de Bonviva/Boniva para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica con un comprimido mensual ascendieron a 75 millones de francos. Esta cifra corresponde sobre todo a las ventas en Estados Unidos; el producto se lanzará en diferentes mercados europeos antes de finalizar el año. En el pasado trimestre, tanto la FDA como la UE concedieron a Roche/GSK la autorización para la formulación inyectable de Bonviva/Boniva de administración trimestral, una alternativa para las mujeres que no toleran la formulación oral.

Xenical tuvo un crecimiento de las ventas del 16%, al que contribuyeron tanto Estados Unidos (+24%) como Europa/otros países (+14%).

El volumen de negocio de Rocephin sufrió, como era previsible, una fuerte caída (-69%). Tras la expiración de la patente en Estados Unidos en julio de 2005, las ventas disminuyeron en un 96%, mientras que en la región Europa/otros países mermaron un 24%.

Proyectos de desarrollo importantes en el primer trimestre

En lo que va de año, Roche ya ha obtenido cuatro importantes autorizaciones y ha presentado otras seis importantes solicitudes de registro en distintos países. Asimismo, se han ido alcanzando nuevos progresos en los programas de desarrollo. Una impresionante cifra de 45 proyectos de fase III avanzan según lo previsto o ya concluyeron satisfactoriamente en el primer trimestre.

Enfermedades autoinmunitarias

La primera autorización de MabThera/Rituxan para el tratamiento de la artritis reumatoide en Estados Unidos ha constituido un importante hito. Una tanda de tratamiento de sólo dos inyecciones proporciona un beneficio sostenido a muchos de los pacientes con artritis reumatoide

que no han respondido adecuadamente a los biofármacos actuales. Los pacientes ya tratados recibieron durante el estudio nuevas tandas del fármaco, en la mayoría de los casos cada seis meses. En septiembre de 2005 se solicitó la autorización de comercialización en Europa.

Desde finales de 2005 y principios de 2006, en el programa de fase III de MabThera se está incluyendo a pacientes tratados anteriormente sin éxito con antirreumáticos modificadores de la enfermedad (FAME) o que no los toleren. Dentro del programa, se estudiará también la eficacia del tratamiento repetido. Genentech dio a conocer el pasado mes la finalización satisfactoria de un estudio de fase II con el anticuerpo monoclonal humanizado anti-CD20 (ocrelizumab) como el tratamiento de la artritis reumatoide, en el que se quedó demostrada la eficacia clínica de todas las dosis evaluadas. El desarrollo de Actemra (denominación anterior: MRA) para el tratamiento de la artritis reumatoide avanza satisfactoriamente. En el programa internacional de fase III ya se ha incluido a 2.500 de los 4.100 pacientes previstos. Los resultados de un segundo estudio de fase III en Japón confirmaron que Actemra puede ralentizar considerablemente el daño articular. En breve se presentará una solicitud de autorización de Actemra a las autoridades japonesas.

Oncología

El amplio programa de desarrollo de Avastin abarca una gran variedad de tipos de cáncer, como el de riñón, de páncreas, de ovario y de próstata. También están en marcha estudios para ampliar las posibilidades de combinación de Avastin con diferentes quimioterápicos en el tratamiento del cáncer colorrectal metastásico, el cáncer de pulmón no microcítico y el cáncer de mama metastásico. Asimismo, se están preparando estudios de fase III en el tratamiento adyuvante del cáncer de pulmón no microcítico y el cáncer de mama, y Genentech ya ha iniciado la inclusión de pacientes en un estudio sobre el tratamiento adyuvante del cáncer rectal. En mayo está previsto recibir los resultados de una evaluación de la seguridad del estudio sobre el tratamiento adyuvante en el cáncer de colon. Un estudio en cáncer de estómago avanzado puso de manifiesto que Xeloda en asociación es como mínimo tan eficaz como el tratamiento convencional. En el cáncer de páncreas ya se habían alcanzado resultados de supervivencia positivos con Xeloda. Asimismo, se están desarrollando según el calendario previsto los siguientes estudios de fase III:

MabThera/Rituxan en la leucemia linfocítica crónica; Herceptin en el cáncer de estómago; Xeloda en el cáncer colorrectal metastásico y, como tratamiento adyuvante, en el cáncer de colon y el cáncer de mama, y Tarceva en el cáncer de pulmón no microcítico y el glioblastoma. A lo largo del año se esperan los datos sobre el uso de Herceptin en combinación con hormonoterapia en el tratamiento del cáncer de mama metastásico.

Anemia

La primera solicitud de comercialización de CERA, el primer activador continuo de los receptores de la eritropoyetina, para el tratamiento de la anemia en nefropatías crónicas se ha presentado a la FDA en abril, una vez finalizado con éxito el mayor programa de desarrollo para esta indicación. El programa incluía cuatro estudios de fase III en los que se sustituyó el tratamiento con estimuladores actuales de la eritropoyesis por CERA, con intervalos de administración más prolongados, y dos estudios en los que se comparó CERA con un medicamento convencional en el tratamiento de pacientes no tratados previamente. En breve se presentará en Europa una solicitud de autorización. Dentro del área oncológica, se ha empezado a incluir pacientes para un estudio de optimización de la dosis.

Potente cartera de productos en I+D

A finales de marzo de 2006, la cartera de productos en I+D (fases 0-3) de la División Farmacéutica contaba con 59 nuevos principios activos farmacéuticos y 53 nuevas indicaciones. En el primer trimestre de 2006 se produjeron los siguientes cambios: En la fase I se incluyó un nuevo proyecto y se suspendieron dos; en la fase II se iniciaron dos proyectos y finalizaron otros dos, y en la fase III se incorporaron cinco nuevos proyectos y uno consiguió la autorización para la comercialización. Ninguno de los proyectos de fase III fue suspendido. Para una perspectiva completa de la cartera de productos en I+D, consúltese la dirección de Internet (www.roche.com/inv_pipeline).

División Diagnostics

Crecimiento por encima del mercado en Europa, Asia e Iberoamérica

La División Diagnostics logró en el primer semestre de 2006 un aumento de la cifra de ventas del 3% en monedas locales (+8% en francos suizos). Los principales pilares de este crecimiento volvieron a ser las áreas de Diagnóstico Molecular e Inmunodiagnóstico, si bien las unidades de negocio Ciencias Aplicadas y Diagnóstico Inmediato (NPT) mostraron un buen comportamiento. En las regiones Asia-Pacífico e Iberia/Iberoamérica el incremento registrado fue de dos dígitos, y la región EMEA alcanzó un valor elevado de un dígito, superior al crecimiento del mercado. En Japón, con un mercado relativamente estancado, Roche volvió a lograr un crecimiento por encima de la media. La cifra de negocio en Estados Unidos se contrajo a consecuencia de la sustitución de Accu-Chek Advantage en el mercado.

Diabetes: la nueva generación Accu-Chek cobra impulso

Las ventas en el área de Diabetes (-5%) se vieron afectadas por la caída del volumen de negocio de Accu-Chek Advantage en Estados Unidos, y sólo pudieron compensarse en parte por el reciente

lanzamiento del producto sustituto, Accu-Chek Aviva. El lanzamiento del sistema integrado de tiras reactivas Accu-Chek Compact Plus en Estados Unidos y Canadá contribuirá a reforzar la posición líder de Roche en este mercado de rápido crecimiento. Los numerosos aparatos Accu-Chek Aviva instalados en Norteamérica, la región EMEA y, como novedad, también en Japón ayudan a recuperar cuotas de mercado y a compensar el volumen de ventas perdido con Accu-Chek Advantage. Accu-Chek Smart Pix, lanzado a escala internacional, permite a médicos y diabéticos comparar las cifras de glucemia con las dosis de insulina. Este instrumento amplía las posibilidades de control de la diabetes que ofrecen los productos Accu-Chek.

Diagnóstico Centralizado: fuerte crecimiento del inmunodiagnóstico

Con un incremento de la facturación del 7% en la unidad de negocio Diagnóstico Centralizado, Roche volvió a afianzar su liderazgo en este mercado. El inmunodiagnóstico fue fundamental para este crecimiento, con un impresionante aumento del volumen de ventas de los productos Elecsys (16%), que responde, entre otras cosas, a la creciente demanda de la prueba cardíaca Elecsys proBNP. En el año 2006, esta área de negocio se centrará en el lanzamiento al mercado de la serie cobas 6000, el primer sistema de la próxima generación de plataformas modulares para los laboratorios de tamaño mediano.

Diagnóstico Molecular: nueva prueba de la septicemia en Europa

La unidad de negocio Diagnóstico Molecular logró aumentar el volumen de ventas en un 7%. Prioridades del año 2006 son el lanzamiento en la UE y la solicitud de autorización en Estados Unidos del nuevo sistema modular automatizado de hemocribado cobas s 201, así como una prueba cobas TaqScreen MPX más completa. Con esta prueba, que en marzo obtuvo el marcado de conformidad europea (CE), se puede analizar simultáneamente, en una plataforma totalmente automatizada, la presencia de virus de la hepatitis B, hepatitis C e inmunodeficiencia humana (VIH) en la sangre donada. La prueba LightCycler SeptiFast, aprobada en Europa en enero, permite detectar con rapidez y fiabilidad 25 gérmenes patógenos diferentes —incluidos bacterias y hongos—, responsables aproximadamente del 90% de todos los casos de septicemia. Esta prueba inaugura una dimensión totalmente nueva en el diagnóstico de la septicemia, enfermedad en la que es crucial la pronta aplicación del tratamiento específico.

Diagnóstico Inmediato: nuevo sistema para supervisar los valores de la coagulación sanguínea

La unidad de negocio Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*, NPT) logró un aumento de la cifra de ventas significativo (+9%). En enero comenzó en Europa el lanzamiento de CoaguChek XS, un novedoso sistema para el control de la coagulación sanguínea. Gracias a este instrumento, son más los pacientes tratados a largo plazo con anticoagulantes orales que pueden aprovecharse

de las ventajas del autocontrol y, de manera prácticamente indolora, conocer en todo momento y lugar la coagulabilidad de su sangre a partir de una sola gota. La cifra de negocio de las pruebas diagnósticas cardiológicas se recuperó, debido especialmente al crecimiento de las ventas de Cardiac ProBNP, que se está introduciendo actualmente en las regiones EMEA, Iberoamérica y Asia-Pacífico.

Ciencias Aplicadas: solidez continuada en la investigación biomédica

Con un aumento de las ventas del 10%, la unidad de negocio Ciencias Aplicadas registró un sólido crecimiento. Este éxito responde al lanzamiento del analizador LightCycler 480, que constituye una plataforma muy competitiva y de alto rendimiento para aplicaciones de la PCR en tiempo real con fines investigadores. Además, con el lanzamiento del innovador y rápido Genome Sequencer 20 se ha conseguido entrar en el atractivo mercado de la secuenciación. Este sistema, primer producto nacido de la alianza estratégica con 454 Life Sciences, ha sido muy bien recibido en todos los mercados del mundo.

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. Con sus productos y servicios innovadores para la detección precoz, la prevención, el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades, Roche contribuye desde distintos frentes a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Roche es uno de los proveedores mundiales más importantes de productos para el diagnóstico, el mayor fabricante de medicamentos contra el cáncer y para los trasplantes, así como una compañía puntera en virología. En el año 2005, las ventas de la División Farmacéutica ascendieron a 27.300 millones de francos, y las de la División Diagnostics, a 8.200 millones. Roche da empleo a unas 70.000 personas en 150 países, y mantiene con numerosos socios acuerdos de cooperación en I+D y alianzas estratégicas, entre las que se cuentan las participaciones mayoritarias en Genentech y Chugai. Para más información sobre el Grupo Roche, consúltese la dirección de Internet (www.roche.com).

Todas las marcas comerciales mencionadas están protegidas por la ley.

Más información

- Comunicado de prensa con tablas de ventas: www.roche.com/med-cor-2006-04-26
- Primer semestre de 2006: 20 de julio (prov.)
- Ventas de los primeros nueve meses de 2006: 17 de octubre (prov.)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41 61 688 8888 / E-Mail: basel.mediaoffice@roche.com

- Baschi Dürr
- Alexander Klauser
- Daniel Piller (jefe de la Oficina de Prensa del Grupo Roche)
- Katja Prowald (jefa de Comunicación Científica)
- Martina Rupp

Aviso legal: declaración cautelar acerca de formulaciones prospectivas

El presente documento contiene determinadas declaraciones que entrañan previsiones de futuro. Estas declaraciones prospectivas son identificables por términos como “cree”, “espera”, “prevé”, “anticipa”, “proyecta”, “tiene la intención”, “debería”, “pretende”, “estima”, “futuro” y expresiones similares, o bien por tratar cuestiones de estrategia, objetivos, planes o intenciones. Diversos factores pueden dar lugar a que los resultados efectivos difieran sustancialmente en el futuro de los recogidos en formulaciones prospectivas contenidas en el presente documento.

Entre tales factores figuran: 1) iniciativas de competidores sobre precios y productos; 2) desarrollos normativos legales y reglamentarios, así como condiciones económicas; 3) demora o imposibilidad para obtener las autorizaciones o comercializar los productos; 4) fluctuaciones de los tipos de cambio monetarios y condiciones generales de los mercados financieros; 5) incertidumbres en el descubrimiento, desarrollo o comercialización de nuevos productos o nuevas aplicaciones de los productos existentes, incluidos, sin restricción, resultados negativos de ensayos clínicos o proyectos de investigación, así como efectos secundarios inesperados de productos en desarrollo o comercialización; 6) aumento de las presiones gubernamentales sobre los precios; 7) interrupciones de la producción; 8) pérdida de los derechos de propiedad intelectual o imposibilidad de obtener una protección adecuada de los mismos; 9) litigios judiciales; 10) pérdida de ejecutivos u otros empleados clave, y 11) publicidad o informaciones adversas de los medios de comunicación.

1. Sales January to March 2006 and 2005

	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals Division	7,739	6,155	+26	+19
Roche Pharmaceuticals	4,821	3,859	+25	+19
Genentech	2,056	1,341	+53	+40
Chugai	862	955	-10	-8
Diagnostics Division	2,091	1,935	+8	+3
Roche Group	9,830	8,090	+22	+15

2. Quarterly local sales growth by Division in 2005 and 2006

	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005
Pharmaceuticals Division	+21	+21	+34	+19
Roche Pharmaceuticals	+18	+17	+32	+19
Genentech	+41	+42	+49	+40
Chugai	+8	+7	+22	-8
Diagnostics Division	+4	+6	+3	+3
Roche Group	+17	+17	+26	+15

3. Quarterly sales by Division in 2005 and 2006

CHF millions	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006
Pharmaceuticals Division	6,155	6,497	6,782	7,834	7,739
Roche Pharmaceuticals	3,859	4,119	4,191	4,786	4,821
Genentech	1,341	1,526	1,765	1,982	2,056
Chugai	955	852	826	1,066	862
Diagnostics Division	1,935	2,035	2,038	2,235	2,091
Roche Group	8,090	8,532	8,820	10,069	9,830

4. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in Q1 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,146	16%	634	7%	41	3%	471	30%
Herceptin	861	107%	375	123%	32	31%	454	105%
Avastin	676	141%	516	96%	-	-	160	654%
Tamiflu	601	37%	168	414%	170	-33%	263	88%
NeoRecormon/Epogin	535	3%	-	-	160	-3%	375	6%
CellCept	454	15%	221	32%	7	15%	226	2%
Pegasys	350	2%	103	-14%	17	-11%	230	12%
Xeloda	238	35%	92	40%	6	1%	140	34%
Xenical	181	16%	34	24%	-	-	147	14%
Tarceva	172	182%	120	95%	-	-	52	-
Kytril	130	18%	57	31%	29	6%	44	13%
Xolair	124	39%	124	39%	-	-	-	-
Nutropin	118	-3%	114	-3%	-	-	4	12%
Cymevene/Valcyte	110	21%	55	15%	-	-	55	27%
Rocephin	110	-69%	9	-96%	13	-11%	88	-24%
Pulmozyme	109	14%	64	12%	-	-	45	18%
Neutrogen	93	19%	-	-	93	19%	-	-
Activase/TNKase	88	19%	78	19%	-	-	10	14%
Dilatrend	81	-6%	-	-	-	-	81	-6%
Bonviva/Boniva	75	-	69	-	-	-	6	-
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	72	36%	33	14%	-	-	39	60%
Copegus	60	-43%	6	-88%	-	-	54	-11%
Raptiva	31	-1%	31	-1%	-	-	-	-
Evista	27	76%	-	-	27	76%	-	-
Renagel	13	20%	-	-	13	20%	-	-
Actemra	1	-	-	-	1	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

² versus Q1 2005

5. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2005 and 2006

	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005
MabThera/Rituxan	23%	18%	23%	16%
Herceptin	31%	57%	77%	107%
Avastin	112%	107%	127%	141%
Tamiflu	707%	148%	631%	37%
NeoRecormon/Epogin	8%	6%	12%	3%
CellCept	25%	28%	25%	15%
Pegasys	22%	15%	17%	2%
Xeloda	50%	44%	47%	35%
Xenical	0%	9%	9%	16%
Tarceva	-	-	722%	182%
Kytril	18%	14%	5%	18%
Xolair	88%	51%	57%	39%
Nutropin	10%	3%	4%	-3%
Cymevene/Valcyte	29%	22%	23%	21%
Rocephin	-5%	-54%	-55%	-69%
Pulmozyme	20%	15%	15%	14%
Neutrogen	13%	20%	18%	19%
Activase/TNKase	3%	9%	23%	19%
Dilatrend	-13%	-12%	3%	-6%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

6. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2005 and 2006

	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005
MabThera/Rituxan	16%	14%	20%	7%
Herceptin	29%	70%	99%	123%
Avastin	85%	78%	88%	96%
Tamiflu	493%	132%	390%	414%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
CellCept	33%	52%	44%	32%
Pegasys	19%	9%	14%	-14%
Xeloda	72%	51%	64%	40%
Xenical	-14%	20%	18%	24%
Tarceva	-	-	528%	95%
Kytril	33%	20%	-2%	31%
Xolair	88%	51%	57%	39%
Nutropin	10%	3%	4%	-3%
Cymevene/Valcyte	20%	17%	14%	15%
Rocephin	5%	-75%	-81%	-96%
Pulmozyme	28%	17%	15%	12%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	5%	10%	25%	19%
Dilatrend	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

7. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2005 and 2006

	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005
MabThera/Rituxan	11%	1%	5%	3%
Herceptin	18%	15%	26%	31%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	-	-	733%	-33%
NeoRecormon/Epogin	5%	2%	7%	-3%
CellCept	26%	18%	22%	15%
Pegasys	33%	4%	3%	-11%
Xeloda	38%	27%	20%	1%
Xenical	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-
Kytril	10%	10%	11%	6%
Xolair	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Rocephin	13%	17%	14%	-11%
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogen	13%	20%	18%	19%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-

¹ Chugai

8. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005
MabThera/Rituxan	39%	29%	32%	30%
Herceptin	34%	51%	69%	105%
Avastin	-	1755%	1203%	654%
Tamiflu	654%	158%	864%	88%
NeoRecormon/Epogin	10%	9%	16%	6%
CellCept	19%	9%	9%	2%
Pegasys	23%	20%	23%	12%
Xeloda	39%	41%	37%	34%
Xenical	3%	7%	7%	14%
Tarceva	-	-	-	-
Kytril	10%	9%	9%	13%
Xolair	-	-	-	-
Nutropin	-3%	-6%	-5%	12%
Cymevene/Valcyte	39%	27%	36%	27%
Rocephin	-22%	-23%	-10%	-24%
Pulmozyme	10%	11%	16%	18%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-11%	6%	6%	14%
Dilatrend	-13%	-12%	3%	-6%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals

9. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006
MabThera/Rituxan	929	1,015	1,057	1,153	1,146
Herceptin	391	460	591	704	861
Avastin	260	347	486	572	676
Tamiflu	424	156	279	699	601
NeoRecormon/Epogin	516	570	564	602	535
CellCept	370	430	441	464	454
Pegasys	325	355	350	373	350
Xeloda	165	190	213	228	238
Xenical	147	165	162	161	181
Tarceva	57	88	101	141	172
Kytril	105	130	130	135	130
Xolair	81	100	104	123	124
Nutropin	110	122	116	128	118
Cymevene/Valcyte	86	99	100	109	110
Rocephin	330	284	152	161	110
Pulmozyme	89	97	100	107	109
Neutrogen	80	89	97	98	93
Activase/TNKase	67	72	84	87	88
Dilatrend	83	84	79	80	81
Bonviva/Boniva	-	21	14	51	75
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	50	66	62	81	72
Copegus	104	109	107	87	60
Raptiva	28	31	28	30	31
Evista	16	25	28	35	27
Renagel	11	15	15	16	13
Actemra	-	-	-	1	1

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006
MabThera/Rituxan	540	573	612	672	634
Herceptin	153	186	271	321	375
Avastin	240	300	409	462	516
Tamiflu	30	44	109	210	168
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
CellCept	152	200	225	244	221
Pegasys	109	124	124	137	103
Xeloda	60	71	83	99	92
Xenical	25	24	24	26	34
Tarceva	56	86	92	108	120
Kytril	39	54	54	56	57
Xolair	81	100	104	123	124
Nutropin	107	119	113	124	114
Cymevene/Valcyte	43	49	53	57	55
Rocephin	208	180	54	48	9
Pulmozyme	52	57	60	63	64
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	60	64	73	77	78
Dilatrend	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	21	13	48	69
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	26	29	34	44	33
Copegus	43	53	53	35	6
Raptiva	28	31	28	30	31
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

11. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006
MabThera/Rituxan	40	52	50	59	41
Herceptin	25	31	32	38	32
Avastin	-	-	-	-	-
Tamiflu	260	3	2	133	170
NeoRecormon/Epogin	168	209	203	232	160
CellCept	6	7	7	9	7
Pegasys	19	23	23	25	17
Xeloda	6	8	8	8	6
Xenical	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	-
Kytril	28	35	35	40	29
Xolair	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Rocephin	15	15	14	17	13
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Neutrogen	80	89	97	98	93
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	16	25	28	35	27
Renagel	11	15	15	16	13
Actemra	-	-	-	1	1

¹ Chugai

12. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006
MabThera/Rituxan	349	390	395	422	471
Herceptin	213	243	288	345	454
Avastin	20	47	77	110	160
Tamiflu	134	109	168	356	263
NeoRecormon/Epogin	348	361	361	370	375
CellCept	212	223	209	211	226
Pegasys	197	208	203	211	230
Xeloda	99	111	122	121	140
Xenical	122	141	138	135	147
Tarceva	1	2	9	33	52
Kytril	38	41	41	39	44
Xolair	-	-	-	-	-
Nutropin	3	3	3	4	4
Cymevene/Valcyte	43	50	47	52	55
Rocephin	107	89	84	96	88
Pulmozyme	37	40	40	44	45
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	7	8	11	10	10
Dilatrend	83	84	79	80	81
Bonviva/Boniva	-	-	1	3	6
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	24	37	28	37	39
Copegus	61	56	54	52	54
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals