

Basilea, 17 de abril de 2008

## Roche mantiene un sólido crecimiento de las ventas en el primer trimestre de 2008; ambas divisiones<sup>1</sup> crecen significativamente por encima de sus respectivos mercados

El crecimiento de dos dígitos de productos clave compensa claramente el impacto no recurrente de los grandes pedidos de Tamiflu antipandémico en igual periodo del ejercicio anterior

### Grupo Roche

- La facturación del Grupo se eleva en un 9% en monedas locales (excluido Tamiflu antipandémico), hasta los 10.800 millones de CHF, un 2% en CHF y un 17% en USD
- Incluidas las ventas de Tamiflu antipandémico, la facturación del Grupo alcanza los 10.900 millones de CHF, lo que representa un incremento del 2% en monedas locales (10% en USD) y un descenso del 4% en CHF
- Roche confirma las perspectivas para todo el ejercicio

### División Pharma

- Las ventas en el primer trimestre crecen en un 9% en monedas locales (excluido Tamiflu antipandémico), aproximadamente el doble que el mercado mundial; Roche Pharma registra un crecimiento de dos dígitos
- Los principales impulsores del crecimiento son los cinco productos oncológicos líderes del Grupo junto con los productos clave CellCept y Bonviva/Boniva, todos ellos con incrementos de dos dígitos
- Avastin autorizado por la vía acelerada en los Estados Unidos para el tratamiento del cáncer de mama
- Herceptin aprobado ahora también en Japón para el tratamiento del cáncer de mama HER-positivo en estadio temprano
- Aprobada en la Unión Europea una amplia extensión del uso de Avastin y Xeloda contra el carcinoma colorrectal metastásico
- Actemra aprobado en Japón para la artritis reumatoide; primera autorización mundial para la AR
- Se inicia un estudio de fase III a gran escala de R1658, inhibidor de la CETP, contra la dislipemia

---

<sup>1</sup> Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico, incluida Ventana

- La adquisición de Piramed fortalece la cartera de I+D de Roche en oncología y enfermedades inflamatorias

#### División Diagnostics

- Las ventas divisionales crecen por encima del mercado, elevándose en un 9% en monedas locales (3% en CHF y 19% en USD)<sup>2</sup>
- Diagnóstico Profesional (10%) y Ciencias Aplicadas (19%) vuelven a ser los principales motores del crecimiento
- Concluida la adquisición de Ventana

---

<sup>2</sup> Incluida Ventana

Severin Schwan, director general (CEO) del Grupo Roche, ha comentado los resultados del primer trimestre de 2008 en los términos siguientes: “Roche ha comenzado el ejercicio 2008 muy bien, considerando los muy notables resultados de igual periodo de 2007. Nuestra cartera de productos contra el cáncer, así como otros productos y áreas de negocio clave como CellCept, Bonviva/Boniva, Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas, han registrado un crecimiento de dos dígitos. Este incremento compensa con creces los casi 750 millones de CHF en ventas de Tamiflu antipandémico en el primer trimestre de 2007. Si se excluyen las ventas de Tamiflu, ambas divisiones aumentaron su facturación por encima del mercado. Esto significa que avanzamos según las previsiones hacia los objetivos anunciados para el ejercicio 2008”.

## Grupo Roche

Incluidas las ventas de Tamiflu antipandémico

Ventas de enero a marzo	2008	2007	Variación (%)	
	Mill. de CHF	Mill. de CHF	en CHF	en monedas locales
División Pharma	8.568	9.142	-6	1
Roche Pharma	5.498	5.702	-4	1
Genentech	2.399	2.547	-6	9
Chugai	671	893	-25	-23
División Diagnostics	2.287	2.216	3	9
Grupo Roche	10.855	11.358	-4	2

Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico

Ventas de enero a marzo	2008	2007	Variación (%)	
	Mill. de CHF	Mill. de CHF	en CHF	en monedas locales
División Pharma	8.523	8.396	2	9
Roche Pharma	5.455	5.151	6	11
Genentech	2.399	2.547	-6	9
Chugai	669	698	-4	-2
División Diagnostics	2.287	2.216	3	9
Grupo Roche	10.810	10.612	2	9

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

Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, el Grupo Roche alcanzó unas ventas de 10.800 millones de CHF en el primer trimestre de 2008, lo que constituye un

aumento del 9% en monedas locales y del 2% en CHF (17% en USD) sobre igual periodo del ejercicio anterior. Las ventas de la División Pharma crecieron en un 9% en monedas locales (2% en CHF, 17% en USD), siendo el aumento de Roche Pharma del 11%, el de Genentech del 9%, mientras que las de Chugai disminuyeron en el 2%. En la División Diagnostics la facturación experimentó un incremento del 9% en monedas locales (3% en CHF y 19% en USD).

Incluidas las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, la facturación del Grupo aumentó en un 2% en monedas locales, hasta los 10.900 millones de CHF. Dada la debilidad del USD, las ventas descendieron en un 4% en CHF y se incrementaron en un 10% en USD en comparación con igual periodo del ejercicio anterior.

### **Perspectivas para 2008 confirmadas**

Excluyendo acontecimientos imprevistos y considerando el sólido crecimiento de las ventas en el primer trimestre, Roche confirma plenamente las perspectivas para 2008 de un aumento alto de un dígito de la facturación del Grupo<sup>3</sup>, con un incremento de ambas divisiones por encima del mercado<sup>3</sup>. 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 un aumento de los beneficios por título en las operaciones centrales (*core earnings per share*) con tipos de cambio constantes por lo menos equiparables a los de 2007, que alcanzaron un nivel récord.

## **División Pharma**

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

Excluidas las ventas de Tamiflu antipandémico a gobiernos y corporaciones, la División Pharma alcanzó un crecimiento robusto en el primer trimestre, con un incremento de las ventas del 9% en monedas locales (2% en CHF, 17% en USD). En Norteamérica y Latinoamérica, -excluyendo también Tamiflu-, el crecimiento fue de dos dígitos, y de un dígito en Europa occidental y las regiones CEMAI<sup>4</sup> y Asia-Pacífico. En Japón, la facturación descendió ligeramente a causa de unas ventas estacionales menores de Tamiflu, una menor facturación de Epogin y la devolución a Sanofi Aventis de un grupo de productos en licencia. El crecimiento lo impulsaron fundamentalmente los productos clave de la división en oncología, metabolismo/enfermedades óseas, trasplantes y enfermedades inflamatorias/autoinmunitarias. Como estaba previsto, las ventas de Tamiflu

---

<sup>3</sup> Excluidos Tamiflu antipandémico y Ventana

<sup>4</sup> Europa central y oriental, Oriente Próximo, África y el subcontinente indio

volvieron a registrar un claro descenso al haberse servido ya en el ejercicio anterior la mayor parte de los pedidos de gobiernos y corporaciones para crear stocks contra una pandemia gripal. Tan sólo en el primer trimestre de 2007, esto significó una ventas del orden de los 750 millones de CHF.

La adquisición de Piramed, anunciada en abril, aporta compuestos prometedores a la cartera divisional de I+D en las áreas de oncología y enfermedades inflamatorias.

### **Oncología: los productos estrella suman nuevas indicaciones**

La cartera oncológica de la división, que representa más del 50% de la facturación farmacéutica del Grupo Roche, creció un 15%, registrando todos los productos principales un aumento de dos dígitos.

Con un incremento de las ventas del 17% en el primer trimestre, MabThera/Rituxan (rituximab), el medicamento más prescrito para tratar los linfomas no hodgkinianos (LNH), mantuvo el sólido crecimiento de dos dígitos registrado en todo 2007. Las ventas fueron particularmente fuertes en Europa occidental, Asia-Pacífico y Latinoamérica. El crecimiento obedeció sobre todo al aumento de las prescripciones como tratamiento de primera línea de los LNH indolentes y agresivos. Por otro lado, MabThera/Rituxan como tratamiento de mantenimiento de los linfomas foliculares en recidiva se utiliza cada vez más, hasta el punto de que se está erigiendo como tratamiento de referencia en esta enfermedad. En enero, un estudio importante de fase III de MabThera como tratamiento de primera línea de la leucemia linfocítica crónica (LLC), la forma más frecuente de leucemia en personas adultas, alcanzó su variable principal de valoración, poniendo de manifiesto que MabThera en asociación con quimioterapia alargaba significativamente la supervivencia sin progresión de la enfermedad. Este estudio será la base de la solicitud de registro farmacéutico en Europa, prevista en un momento ulterior de este año.

Herceptin (trastuzumab), diseñado para tratar una forma especialmente agresiva de cáncer de mama (HER2-positivo) que representa el 20-30% de todos los casos, volvió a registrar un crecimiento de dos dígitos (11%) en el primer trimestre. En febrero, Chugai recibió la aprobación de las autoridades sanitarias japonesas para el uso de Herceptin como tratamiento adyuvante (postoperatorio) del cáncer de mama HER2-positivo precoz. Esta autorización significa que millares de mujeres de Japón con cáncer de mama HER2-positivo tienen ahora acceso a Herceptin como fundamento del tratamiento en todos los estadios de la enfermedad.

Avastin (bevacizumab), primer agente antiangiogénico que ha demostrado mejorar la supervivencia global y/o sin progresión del cáncer colorrectal avanzado, de pulmón, de mama y células renales,

siguió alcanzado cifras récord de ventas en todas las regiones (35% en conjunto). El crecimiento fue particularmente fuerte en Europa/otras regiones<sup>5</sup> (78%), y la acogida inicial en Japón es esperanzadora. En Enero, Roche recibió la autorización europea para una utilización más amplia de Avastin contra el cáncer colorrectal metastásico: ahora puede prescribirse en asociación con cualquier quimioterápico, Xeloda incluido, en todas las líneas de tratamiento. Como resultado de ello, casi todos los pacientes con cáncer colorrectal metastásico pueden recibir ahora tratamiento con Avastin. En febrero, el estudio AVADO, sobre Avastin + docetaxel en el cáncer de mama metastásico, alcanzó su variable principal de valoración: mejorar significativamente la supervivencia sin progresión. AVADO es el segundo estudio de fase III que confirma los beneficios de Avastin para las pacientes con cáncer de mama HER2-negativo metastásico. Los resultados del primer estudio de fase III con este producto como tratamiento de primera línea del cáncer de mama metastásico (E2100) pusieron de manifiesto que, agregando Avastin a paclitaxel, se duplicaba la probabilidad de supervivencia sin progresión de la enfermedad en comparación con paclitaxel solo. Sobre la base de estos datos, la FDA (agencia de medicamentos estadounidense) otorgó en febrero la autorización acelerada de Avastin, en asociación con el quimioterápico paclitaxel, como tratamiento de primera línea del cáncer de mama HER2-negativo metastásico.

Las ventas de Tarceva (erlotinib), el único inhibidor de los receptores del factor de crecimiento epidérmico humano (EGFR) que ha demostrado mejorar la supervivencia en el cáncer de pulmón no microcítico (CPNM) y el cáncer de páncreas avanzados, mantuvo su fuerte crecimiento en el primer trimestre (28%), sobre todo en la UE (40%). Tras su lanzamiento por Chugai en diciembre, la primera acogida del producto en Japón ha superado las expectativas. Tarceva está aprobado actualmente en 88 países de todo el mundo y sigue aumentando su cuota de mercado en ambas indicaciones.

Xeloda (capecitabina), anticanceroso oral que simplifica grandemente el tratamiento, siguió registrando un sólido crecimiento de las ventas de dos dígitos en todas las regiones (13% en conjunto), impulsado por la mantenida preferencia recibida frente al intravenoso 5-fluorouracilo. En febrero, las autoridades de la UE aprobaron Xeloda para el tratamiento del cáncer colorrectal metastásico en asociación con cualquier quimioterapia en todas las líneas de tratamiento, con o sin Avastin. También en febrero, Chugai solicitó la aprobación en Japón para extender el uso del producto a la asociación con oxaliplatino, con o sin Avastin, para el tratamiento del cáncer colorrectal metastásico.

---

<sup>5</sup> Roche define “Europa/otras regiones” como Europa y todos los demás países salvo Japón y los EE.UU.

### **Anemia: Mircera lanzado en 13 países**

Prosigue el lanzamiento de Mircera (metoxipolietilenglicol-epoetina beta) para el tratamiento de la anemia sintomática asociada a la insuficiencia renal crónica; en 13 países de todo el mundo está ya a la venta. En algunos mercados importantes, como los de Italia y Francia, todavía no se ha lanzado. La indicación de Mircera en Europa lo diferencia de otros agentes estimulantes de la eritropoyesis (AEE) al permitir el tratamiento inicial con una dosis cada dos semanas para corregir la concentración de hemoglobina en todos los pacientes con insuficiencia renal crónica. Una vez lograda la corrección, puede pasarse a un régimen de mantenimiento con una dosis al mes. Los pacientes en tratamiento con otros AEE también pueden cambiar directamente a Mircera una vez al mes.

En los Estados Unidos, prosigue el litigio sobre Mircera iniciado por Amgen contra Roche alegando vulneración de patente. Un juez federal de Boston recientemente rechazó modificar un interdicto preliminar que impedía a Roche comercializar Mircera en los EE.UU. Roche ha presentado un recurso de apelación al Tribunal Federal de Apelaciones.

Las ventas conjuntas de NeoRecormon por Roche y de Epogin por Chugai (epoetina beta) descendieron en un 13% en un mercado sumamente competido, caracterizado por una creciente presión sobre los precios y, en Europa, por los recientes lanzamientos de biosimilares de la epoetina alfa.

### **Trasplantes: prosigue el crecimiento sostenido**

Las ventas de CellCept (micofenolato mofetilo), el inmunodepresor más utilizado en todo el mundo, aumentaron en dos dígitos (11%) en el primer trimestre como resultado de la fuerte demanda en Norteamérica y la región CEMAI<sup>6</sup>.

### **Virología: pedidos de Tamiflu para stocks antipandémicos casi completados**

Como se había previsto, en el primer trimestre de 2008 prosiguió el fuerte descenso de las ventas del antigripal Tamiflu observado en el segundo semestre del pasado ejercicio. Una vez completados la mayor parte de los pedidos para stocks antipandémicos realizados por gobiernos y corporaciones hasta la fecha, las ventas de este producto para afrontar una pandemia disminuyeron en 701 millones de CHF en el primer trimestre. Este descenso quedó parcialmente compensado por el aumento de las ventas estaciones en 114 millones de CHF, de los que un gran parte correspondieron a los EE.UU.

---

<sup>6</sup> Europa central y oriental, Oriente Próximo, África y el subcontinente indio

Pegasys (peginterferón alfa-2a), para el tratamiento de la hepatitis B y la hepatitis C, sufrió un descenso de las ventas del 3% en el primer trimestre. Frente al fuerte crecimiento cuantitativo en Asia, el volumen de mercado disminuyó en los EE.UU. Pegasys ganó nueva cuota de mercado en los EE.UU. y otros mercados occidentales clave. En Japón, donde Chugai sigue extendiendo su cuota de mercado tras el lanzamiento de Pegasys + Copegus (ribavirina) en 2007 como biterapia de la hepatitis C crónica, las ventas de Pegasys se duplicaron frente a igual periodo del ejercicio anterior.

Las ventas conjuntas de Valcyte (valganciclovir) y Cymevene (ganciclovir), el tratamiento de referencia de la citomegalovirus en pacientes trasplantados y personas con VIH/sida, tuvieron un robusto crecimiento del 9%.

Las ventas mundiales de Invirase/Fortovase (saquinavir), medicamentos contra el VIH/sida, se elevaron en el primer trimestre en un 2%, hasta los 47 millones de CHF, como consecuencia sobre todo del fuerte crecimiento fuera de los EE.UU. y Europa occidental. Como se había previsto, la facturación de Fuzeon (enfuvirtida) experimentó un fuerte retroceso a 46 millones de CHF (-38%), reflejando la entrada en el mercado de nuevos productos contra el VIH/sida de administración oral. Tras la aprobación por la Comisión Europea en enero de un cambio en el proceso de fabricación de Viracept (nelfinavir), Roche espera reiniciar el suministro de este medicamento en la UE a principios del segundo trimestre.

#### **Enfermedades autoinmunitarias: Actemra aprobado en Japón contra la AR**

Prosigue el crecimiento de las ventas de MabThera/Rituxan (rituximab), la primera y única terapia selectiva dirigida a las células B aprobada para el tratamiento de la artritis reumatoide (AR). Cada vez son más los médicos que cambian el tratamiento de sus pacientes a MabThera/Rituxan tras una respuesta insuficiente a un inhibidor del TNF. Actualmente se están efectuando estudios de fase III con MabThera/Rituxan en pacientes con AR en fase temprana que no han respondido en grado suficiente a fármacos antirreumáticos modificadores de la enfermedad (FAME). Recientemente, un estudio importante de este programa de investigación alcanzó la variable principal de valoración: los signos y síntomas de la enfermedad mejoraron en un número significativamente mayor de pacientes tratados con MabThera + metotrexato (MTX) que en el grupo tratado con MTX solo. Un estudio radiográfico de fase III, en el que se evalúa la capacidad del producto para inhibir el daño articular estructural en la AR precoz, avanza según los planes previstos. Roche prevé utilizar los datos de estos estudios para respaldar la solicitud de MabThera en la AR precoz en 2009.

En abril de 2008, Chugai recibió la autorización de comercialización de Actemra (tocilizumab) en

Japón para el tratamiento de la artritis reumatoide, la cual es la primera de este producto en esta indicación a nivel mundial. Actemra es un anticuerpo monoclonal humanizado, el primero de su grupo, diseñado para bloquear los efectos de la interleucina 6 (IL-6). Su mecanismo de acción constituye un nuevo abordaje terapéutico de la artritis reumatoide. Las autoridades de los EE.UU. y la UE está evaluando actualmente las solicitudes de aprobación presentadas por Roche en 2007 para esta misma indicación.

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

Tras el fuerte aumento de 2007, la facturación en todo el mundo de Bonviva/Boniva (ácido ibandronico), el primer y único bisfosfonato oral administrado dos veces al mes que está autorizado para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusia, mostró un robusto incremento en el primer trimestre de 2008, sobre todo en Europa. En los EE.UU., Boniva creció con fuerza a pesar del lanzamiento en febrero de versiones genéricas de otro bifosfonato.

Las ventas de Xenical (orlistat 120 mg), medicamento de prescripción para adelgazar, continuaron descendiendo en todo el mundo. El socio de Roche GlaxoSmithKline ha presentado la solicitud para comercializar orlistat 60 mg sin receta en la UE y otros países. Se espera la decisión de las autoridades antes de finalizar 2008. En 2007 ya se lanzó con éxito *alli* (orlistat 60 mg sin receta médica) en los EE.UU. Roche, que ha vendido la licencia a GSK, recibe ingresos por ese concepto en función de las ventas de *alli*.

#### **Desarrollo: los principales proyectos avanzan según lo previsto**

Con fecha 31.03.08, la cartera de productos en investigación y desarrollo (fases I a III/registro) de la División Pharma comprendía 62 nuevas entidades moleculares y 57 nuevas indicaciones. Durante el primer trimestre, cinco proyectos entraron en la fase I de desarrollo, uno en la fase II y tres en la fase III; no se canceló ningún proyecto de fase II o III, y en cuatro proyectos importantes se obtuvo la aprobación de las autoridades.

Pertuzumab, el primero de una nueva clase de compuestos selectivos conocidos como inhibidores de la dimerización de HER, está siendo ensayado en un estudio de fase III (CLEOPATRA) cuyo reclutamiento de pacientes comenzó en febrero. El estudio CLEOPATRA está diseñado para comprobar si el pertuzumab combinado con Herceptin + docetaxel puede aumentar el tiempo sin progresión de la enfermedad en las mujeres con cáncer de mama HER2-positivo metastásico y, en último término, prolongar la supervivencia. En un estudio anterior de fase II en pacientes con cáncer de mama HER2-positivo metastásico previamente tratado se habían obtenido resultados positivos, con tasas de respuesta elevadas en las pacientes que habían recibido pertuzumab en

asociación con Herceptin. Por lo que se refiere al cáncer de mama en estadio temprano, se ha iniciado un estudio aleatorizado de fase II con tratamiento neoadyuvante de pacientes con enfermedad HER2-positiva. Como en un estudio anterior en los EE.UU., un estudio de fase II del cáncer de ovario sensible al platino demostró que, en el conjunto de la población del estudio, la adición de pertuzumab a la quimioterapia no aportaba beneficios significativos sobre la quimioterapia sola; el pertuzumab se toleró bien y no hubo resultados inesperados en cuanto a la seguridad. Se está realizando un análisis de subgrupos para evaluar si es posible identificar con biomarcadores a las pacientes que pudieran beneficiarse clínicamente en esta indicación.

El ocrelizumab es un anticuerpo monoclonal anti-CD20 humanizado, que está siendo desarrollado por Roche, Genentech y Chugai para el tratamiento de enfermedades autoinmunitarias. Los estudios de fase III en la artritis reumatoide, el lupus eritematoso sistémico y el lupus nefrítico avanzan según los planes.

En abril de 2008 comenzó un estudio clínico de fase III que investiga el uso de R1658 (JTT-705) – un inhibidor de la proteína de transferencia de colesterol esterificado (CETP), cuya licencia se ha adquirido a Japan Tobacco– en el tratamiento de la dislipemia. Los datos presentados en febrero en el Congreso Norteamericano de Cardiología celebrado en Chicago muestran que R1658 es bien tolerado y tiene un buen perfil de seguridad en monoterapia o en asociación con estatinas.

Ha finalizado el análisis de los datos de fase II de R1583 (BIM 51077, licencia adquirida a Ipsen), 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. Los resultados son alentadores. A mediados de año se decidirá si se pasa a la fase III de desarrollo.

La cartera de desarrollo clínico temprano del Grupo sigue registrando progresos significativos. En particular, R1678, un inhibidor del transportador de glicina GlyT1, ha pasado a la fase II de desarrollo clínico para el tratamiento de la esquizofrenia.

## **División Diagnostics**

Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas continúan impulsando el crecimiento de las ventas. En los tres primeros meses de 2008, la División Diagnostics de Roche facturó 2.300 millones de CHF, lo que supone un crecimiento interanual superior al del mercado del 9% en monedas locales;

concretamente, un 3% en CHF y un 19% en USD<sup>7</sup>. Diagnóstico Profesional, la mayor unidad de la división, incrementó la facturación en un 10%, porcentaje que fue del 19% en el caso de Ciencias Aplicadas. Las ventas de Diabetes Care cayeron en un 3% en un mercado en desaceleración. La facturación de Diagnóstico Molecular retornó a cifras positivas de crecimiento, con un aumento del 4% en el trimestre. La facturación de la división presentó crecimientos de un dígito en Norteamérica (zona que se mantuvo estable si se excluye el negocio de Ventana) y en la región EMEA (Europa, Oriente Próximo y África) y de dos dígitos en Asia-Pacífico, Latinoamérica y Japón. La compra de la compañía estadounidense Ventana Medical Systems, Inc. concluyó en febrero.

**Diagnóstico Profesional: las ventas de inmunoquímica registran un crecimiento de dos dígitos por vigesimonoveno trimestre consecutivo**

Roche Diagnóstico Profesional facturó un total de 1.070 millones de CHF, lo que supone un aumento del 10%, aproximadamente el doble que la media del mercado. Una vez más, las ventas de inmunoquímica lideraron el crecimiento al aumentar en un 20%. Es el vigesimonoveno trimestre consecutivo en que la cartera de inmunoquímica de Roche registra un crecimiento de dos dígitos. Las ventas de bioquímica clínica crecieron en un 1% en el trimestre.

Las pruebas más vendidas continuaron siendo las de los marcadores cardíacos troponina T y NT-proBNP y el marcador tiroideo TSH (tirotropina). En el pasado trimestre, Diagnóstico Profesional lanzó la primera prueba totalmente automatizada de anticuerpos antirreceptor de la TSH. Una versión de segunda generación de la prueba Elecsys NT-proBNP fue autorizada por la FDA y se lanzará en breve en los Estados Unidos.

En todas las regiones se mantiene una fuerte demanda de la serie cobas 6000 de instrumentos de inmunoquímica y bioquímica clínica para laboratorios de volumen medio.

En el primer trimestre se lanzó en Europa una prueba de anticuerpos contra el virus de la hepatitis C (VHC) para su uso en los sistemas independientes Elecsys 2010 y cobas e 411. La prueba recibió a primeros de abril la certificación CE para su uso en los sistemas integrados Modular E170 y cobas e 601.

Los productos para análisis descentralizado también contribuyeron al crecimiento, con incrementos

---

<sup>7</sup> Incluida Ventana

de dos dígitos en la facturación de instrumentos y reactivos cardiovasculares para análisis inmediato (point-of-care) hospitalario. En el ámbito extrahospitalario, las ventas se vieron impulsadas por el progreso continuado del lanzamiento de Accutrend Plus, un dispositivo portátil para medir las concentraciones de colesterol, glucosa, triglicéridos y lactato. Las ventas de hematología también crecieron intensamente durante el trimestre, con incrementos de dos dígitos en la región EMEA y en Latinoamérica.

#### **Diabetes Care: mantiene su posición en el mercado**

Las ventas de Roche Diabetes Care en el primer trimestre fueron de 699 millones de CHF, lo que significa un descenso del 3%, debido en gran medida a un menor crecimiento del mercado y a la incertidumbre acerca de los nuevos concursos de ofertas estadounidenses. La facturación creció con fuerza en Europa oriental, Asia-Pacífico y Japón, mientras que los ingresos en Europa occidental continuaron aumentando en un porcentaje similar a la media del mercado. Las ventas estadounidenses cayeron en el primer trimestre, fundamentalmente por el impacto previsible que los concursos de ofertas del seguro Medicare tendrán sobre las ventas por correo de productos de análisis para la diabetes.

El negocio de medición de la glucemia creció empujado por las ventas de Accu-Chek Aviva, Accu-Chek Compact Plus y Accu-Chek Performa. El sistema de control de la glucemia Accu-Chek Performa se ha convertido en un importante factor de crecimiento, y se prevé que su facturación se incremente aún más en todo el mundo durante el resto del año. Accu-Chek Performa se lanzó en ocho nuevos mercados de Latinoamérica y Asia durante el primer trimestre. Los lanzamientos adicionales del nuevo Accu-Chek Compact Plus ayudaron a consolidar el liderazgo de Roche en el mercado de sistemas integrales de control de la glucemia. Las ventas de los sistemas de administración de insulina mantuvieron su fuerza intertrimestralmente.

La acogida de Accu-Chek 360° y Accu-Chek 360° View ha sido positiva desde su lanzamiento en 2007. Durante el primer trimestre continuó la implantación de estos paquetes de software para gestionar, analizar y visualizar datos relativos a la diabetes, que empezaron a comercializarse en nuevos mercados importantes.

#### **Diagnóstico Molecular: continúa el crecimiento en virología**

Con 270 millones de CHF, la facturación total de Roche Diagnóstico Molecular creció en un 4% con respecto al primer trimestre de 2007. El segmento de virología, el mayor de esta unidad de

negocio, incrementó los ingresos en un 4% gracias a su buen comportamiento en los EE.UU. Las ventas de productos de hemocribado disminuyeron en un 8%, fundamentalmente por la mayor presión sobre los precios.

La rápida adopción de la plataforma automatizada Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan (CAP/CTM) en los mercados de los EE.UU. y Asia-Pacífico continuó siendo un factor clave para el crecimiento del negocio de virología. Las pruebas CAP/CTM de carga vírica del VIH y los virus de la hepatitis B y C (VHB, VHC) también siguieron alimentando el crecimiento en Europa y Asia-Pacífico. En los Estados Unidos sólo se comercializa para esa plataforma la prueba del VIH; la prueba del VHC está pendiente de su autorización por la FDA, previéndose que la aprobación y el lanzamiento en los Estados Unidos se produzcan en el segundo semestre del año.

En marzo se presentó ante el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar Social japonés la solicitud de autorización de la versión 2.0 de la prueba CAP/CTM de carga vírica del VHB. También en marzo se presentó en Europa una solicitud de certificación CE para una versión nueva más sensible y específica de la prueba Cobas TaqMan CT de infección por clamidias.

En el hemocribado, el segundo mayor segmento de Roche Diagnóstico Molecular, se prevé que la prueba cobas TaqScreen MPX obtenga la autorización en los EE.UU. durante el segundo trimestre del año. Esta prueba está diseñada para detectar simultáneamente el VIH, el VHB y el VHC en sangre donada. En junio, la prueba cobas TaqScreen MPX comenzará a utilizarse en el sistema totalmente integrado cobas s 401 de la Cruz Roja Japonesa. En virtud de un acuerdo firmado el año pasado, estos productos se utilizarán para analizar toda la sangre de dicha institución (cinco millones de donaciones anuales) durante los próximos cinco años.

#### **Ciencias Aplicadas: las ventas de productos de secuenciación crecen el doble**

Roche Ciencias Aplicadas incrementó significativamente su cuota de mercado, y su facturación aumentó en un 19%, alcanzando los 183 millones de CHF. Este crecimiento fue unas tres veces superior a la media del mercado de biociencias. El negocio de secuenciación se duplicó en comparación con el primer trimestre de 2007, impulsado por las ventas del sistema ultrarrápido Genome Sequencer FLX. Los productos para preparación de muestras de PCR y análisis PCR cuantitativo en tiempo real, entre ellos los instrumentos MagNA Pure y LightCycler 480, registraron un sólido crecimiento de dos dígitos. Las micromatrices Roche NimbleGen también fueron un importante factor de crecimiento.

En el primer trimestre se lanzaron los nuevos instrumentos Genome Sequencer FLX y LightCycler 480. La actualización del Genome Sequencer FLX ofrece una flexibilidad aún mayor y un menor coste por lectura que su predecesor. El nuevo LightCycler 480 System II incorpora un software de análisis mejorado, que aumenta su eficiencia en diversas aplicaciones. Durante el primer trimestre, Roche Ciencias Aplicadas también lanzó las micromatrices de alta densidad para captación de secuencias NimbleGen SeqCap, que permiten una secuenciación selectiva de ADN con un mayor rendimiento.

#### **Diagnóstico tisular: concluye la compra de Ventana**

En febrero, Roche cerró la operación de compra de la estadounidense Ventana Medical Systems, Inc., una empresa líder en diagnóstico a partir de tejidos. Ventana desarrolla, fabrica y comercializa sistemas automatizados de instrumentos y reactivos que se emplean en laboratorios de anatomía patológica para el diagnóstico del cáncer y enfermedades infecciosas y para el control de la terapia.

Los resultados consolidados de Roche incluyen la facturación de 65 millones de CHF por Ventana, correspondiente a las ventas desde la fecha de adquisición –a principios de febrero– hasta el 31 de marzo de 2008. Estas ventas adicionales aportaron entre 3 y 4 puntos porcentuales al crecimiento en moneda local de la facturación de la División Diagnostics.

Considerando el negocio de Ventana de forma independiente, su facturación durante todo el primer trimestre ascendió a 84 millones de USD, lo que equivale a un aumento del 27% en monedas locales (31% en USD) frente a igual periodo de 2007 y aproximadamente el doble de la tasa de crecimiento del mercado. El crecimiento se vio impulsado por la solidez sostenida del negocio fundamental de tinción avanzada de Ventana (sistemas y reactivos de inmunoquímica e hibridación in situ), la aceleración adicional de las ventas del sistema de tinción primaria Symphony (hematoxilina-eosina) y la incorporación de Spring Bioscience, una empresa de desarrollo de reactivos adquirida por Ventana en el tercer trimestre de 2007.

#### **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 79.000 empleados, en cifras redondas. Más información en [www.roche.com](http://www.roche.com).

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

### Más información

- Comunicado de prensa con tablas: [www.roche.com/med-cor-2008-04-17](http://www.roche.com/med-cor-2008-04-17)
- Cartera de productos en desarrollo de Roche Pharma: [www.roche.com/inv\\_pipeline](http://www.roche.com/inv_pipeline)

### Próximos eventos

- Resultados del primer semestre de 2008: 24 de julio de 2008 (fecha provisional)

### Relaciones con la Prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41 -61.688 8888 / Correo electrónico: [basel.mediaoffice@roche.com](mailto:basel.mediaoffice@roche.com)

- Daniel Piller (director)
- Alexander Klauser
- Martina Rupp
- Claudia Schmitt
- Nina Schwab-Hautzinger

### 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 comercializados; 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. La

declaración relativa al crecimiento de los beneficios por acción no constituye ninguna previsión de beneficios y, por tanto, no significa que los beneficios o los beneficios por acción de Roche en cualquier período actual o futuro serán necesariamente iguales o superiores a los beneficios o los beneficios por acción de Roche en el pasado.

1. Sales January to March 2008 and 2007

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – March				
Pharmaceuticals Division	8,568	9,142	-6	+1
Roche Pharmaceuticals	5,498	5,702	-4	+1
Genentech	2,399	2,547	-6	+9
Chugai	671	893	-25	-23
Diagnosics Division	2,287	2,216	+3	+9
Roche Group	10,855	11,358	-4	+2

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

	2008	2007	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – March				
Pharmaceuticals Division	8,523	8,396	+2	+9
Roche Pharmaceuticals	5,455	5,151	+6	+11
Genentech	2,399	2,547	-6	+9
Chugai	669	698	-4	-2
Diagnosics Division	2,287	2,216	+3	+9
Roche Group	10,810	10,612	+2	+9

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

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

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
<b>Pharmaceuticals Division</b>	+16	+6	+5	+1
Roche Pharmaceuticals	+13	+1	+7	+1
Genentech	+26	+18	+6	+9
Chugai	+2	+8	-8	-23
<b>Diagnostics Division</b>	+5	+4	+8	+9
<b>Roche Group</b>	+13	+6	+6	+2

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

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
<b>Pharmaceuticals Division</b>	+14	+12	+11	+9
Roche Pharmaceuticals	+11	+10	+14	+11
Genentech	+26	+18	+6	+9
Chugai	+4	+4	+4	-2
<b>Diagnostics Division</b>	+5	+4	+8	+9
<b>Roche Group</b>	+12	+10	+10	+9

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

5. Quarterly sales by Division in 2007 and 2008

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
<b>Pharmaceuticals Division</b>	<b>9,142</b>	<b>9,126</b>	<b>8,856</b>	<b>9,659</b>	<b>8,568</b>
Roche Pharmaceuticals	5,702	5,665	5,425	6,178	5,498
Genentech	2,547	2,680	2,623	2,564	2,399
Chugai	893	781	808	917	671
<b>Diagnostics Division</b>	<b>2,216</b>	<b>2,343</b>	<b>2,264</b>	<b>2,527</b>	<b>2,287</b>
<b>Roche Group</b>	<b>11,358</b>	<b>11,469</b>	<b>11,120</b>	<b>12,186</b>	<b>10,855</b>

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

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
<b>Pharmaceuticals Division</b>	<b>8,396</b>	<b>8,666</b>	<b>8,664</b>	<b>9,201</b>	<b>8,523</b>
Roche Pharmaceuticals	5,151	5,203	5,314	5,736	5,455
Genentech	2,547	2,680	2,623	2,564	2,399
Chugai	698	783	727	901	669
<b>Diagnostics Division</b>	<b>2,216</b>	<b>2,343</b>	<b>2,264</b>	<b>2,527</b>	<b>2,287</b>
<b>Roche Group</b>	<b>10,612</b>	<b>11,009</b>	<b>10,928</b>	<b>11,728</b>	<b>10,810</b>

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

7. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales<sup>1</sup> and local growth<sup>2</sup> in YTD March 2008: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,407	17%	675	14%	43	13%	689	21%
Herceptin	1,225	11%	363	9%	42	16%	820	12%
Avastin	1,131	35%	642	13%	28	-	461	78%
CellCept	487	11%	215	14%	8	13%	264	8%
NeoRecormon/Epogin	442	-13%	-	-	103	-16%	339	-13%
Pegasys	369	-3%	81	-10%	19	98%	269	-4%
Tarceva	286	28%	119	10%	8	-	159	40%
Xeloda	281	13%	89	16%	8	48%	184	11%
Tamiflu	278	-64%	234	83%	16	-93%	28	-94%
Bonviva/Boniva	241	56%	153	47%	-	-	88	77%
Lucentis	215	-5%	215	-5%	-	-	-	-
Xenical	136	-11%	14	-35%	-	-	122	-7%
Xolair	125	6%	125	6%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	125	9%	54	11%	-	-	71	8%
Pulmozyme	117	15%	61	10%	-	-	56	22%
Nutropin	97	-5%	94	-6%	-	-	3	-1%
Neutrogen	95	1%	-	-	95	1%	-	-
Rocephin	91	-4%	3	-34%	13	9%	75	-3%
Activase/TNKase	83	-3%	71	-6%	-	-	12	30%
Madopar	74	0%	-	-	4	5%	70	0%

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

<sup>2</sup> versus YTD March 2007

8. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> in 2007 and 2008

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
MabThera/Rituxan	16%	17%	12%	17%
Herceptin	25%	18%	14%	11%
Avastin	39%	45%	41%	35%
CellCept	14%	4%	16%	11%
NeoRecormon/Epogin	-5%	-5%	-15%	-13%
Pegasys	7%	7%	14%	-3%
Tarceva	31%	28%	24%	28%
Xeloda	18%	20%	22%	13%
Tamiflu	25%	-60%	-46%	-64%
Bonviva/Boniva	123%	62%	63%	56%
Lucentis	1964%	31%	-9%	-5%
Xenical	-6%	-9%	-17%	-11%
Xolair	13%	11%	2%	6%
Valcyte/Cymevene	19%	9%	7%	9%
Pulmozyme	15%	14%	13%	15%
Nutropin	-2%	3%	-8%	-5%
Neutrogin	12%	15%	14%	1%
Rocephin	-2%	-2%	-4%	-4%
Activase/TNKase	20%	6%	-2%	-3%
Madopar	6%	5%	14%	0%

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

9. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> US in 2007 and 2008

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
MabThera/Rituxan	12%	14%	4%	14%
Herceptin	3%	6%	1%	9%
Avastin	33%	37%	23%	13%
CellCept	18%	-1%	17%	14%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Pegasys	-5%	-27%	-3%	-10%
Tarceva	-1%	1%	5%	10%
Xeloda	23%	30%	19%	16%
Tamiflu	196%	-71%	52%	83%
Bonviva/Boniva	77%	27%	40%	47%
Lucentis	1964%	31%	-9%	-5%
Xenical	-8%	-30%	-46%	-35%
Xolair	13%	11%	2%	6%
Valcyte/Cymevene	20%	4%	3%	11%
Pulmozyme	17%	14%	10%	10%
Nutropin	-2%	3%	-8%	-6%
Neutrogin	-	-	-	-
Rocephin	-7%	-13%	-32%	-34%
Activase/TNKase	24%	6%	0%	-6%
Madopar	-	-	-	-

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan<sup>1</sup> in 2007 and 2008

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
MabThera/Rituxan	6%	4%	2%	13%
Herceptin	25%	3%	0%	16%
Avastin	-	-	-	-
CellCept	14%	14%	18%	13%
NeoRecormon/Epogin	-3%	-12%	-22%	-16%
Pegasys	-5%	34%	53%	98%
Tarceva	-	-	-	-
Xeloda	6%	11%	14%	48%
Tamiflu	-93%	48%	-58%	-93%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Neutrogen	12%	15%	14%	1%
Rocephin	5%	11%	-1%	9%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	3%	2%	3%	5%

<sup>1</sup>Chugai

11. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2007 and 2008

	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006	Q1 2008 vs. Q1 2007
MabThera/Rituxan	21%	23%	25%	21%
Herceptin	43%	26%	23%	12%
Avastin	52%	59%	80%	78%
CellCept	10%	9%	14%	8%
NeoRecormon/Epogin	-6%	-2%	-11%	-13%
Pegasys	13%	22%	20%	-4%
Tarceva	94%	68%	47%	40%
Xeloda	16%	15%	25%	11%
Tamiflu	-48%	-70%	-92%	-94%
Bonviva/Boniva	400%	278%	160%	77%
Lucentis	-	-	-	-
Xenical	-6%	-5%	-11%	-7%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	17%	15%	11%	8%
Pulmozyme	13%	14%	17%	22%
Nutropin	4%	-7%	-10%	-1%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-2%	-4%	-3%	-3%
Activase/TNKase	-4%	1%	-16%	30%
Madopar	6%	5%	15%	0%

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals

12. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in 2007 and 2008

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
MabThera/Rituxan	1,309	1,395	1,380	1,432	1,407
Herceptin	1,168	1,214	1,209	1,261	1,225
Avastin	923	986	1,062	1,135	1,131
CellCept	476	503	485	548	487
NeoRecormon/Epogin	522	544	518	510	442
Pegasys	400	407	383	447	369
Tarceva	243	260	271	288	286
Xeloda	267	282	290	312	281
Tamiflu	865	451	257	512	278
Bonviva/Boniva	170	204	230	283	241
Lucentis	263	261	239	228	215
Xenical	163	176	151	142	136
Xolair	136	148	145	138	125
Valcyte/Cymevene	124	137	137	144	125
Pulmozyme	111	120	124	128	117
Nutropin	117	122	118	113	97
Neutrogen	96	99	100	110	95
Rocephin	100	104	95	100	91
Activase/TNKase	96	106	92	88	83
Madopar	75	77	76	83	74

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

13. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in US in 2007 and 2008

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
MabThera/Rituxan	682	742	718	709	675
Herceptin	383	403	384	375	363
Avastin	657	689	718	693	642
CellCept	217	250	232	290	215
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Pegasys	104	107	75	111	81
Tarceva	125	125	121	129	119
Xeloda	89	109	114	123	89
Tamiflu	147	319	98	398	234
Bonviva/Boniva	120	135	150	190	153
Lucentis	263	261	239	228	215
Xenical	24	26	17	13	14
Xolair	136	148	145	138	125
Valcyte/Cymevene	56	70	69	73	54
Pulmozyme	65	67	68	67	61
Nutropin	114	118	115	108	94
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	6	7	5	1	3
Activase/TNKase	88	94	80	76	71
Madopar	-	-	-	-	-

<sup>1</sup>Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

14. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in Japan in 2007 and 2008

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
MabThera/Rituxan	38	48	49	55	43
Herceptin	36	45	39	44	42
Avastin	-	3	10	23	28
CellCept	7	9	9	10	8
NeoRecormon/Epogin	124	164	124	146	103
Pegasys	10	15	17	23	19
Tarceva	-	-	-	2	8
Xeloda	6	7	7	8	8
Tamiflu	246	-2	81	69	16
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Neutrogen	96	99	100	110	95
Rocephin	12	16	14	16	13
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Madopar	4	5	4	6	4

<sup>1</sup>Chugai

15. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2007 and 2008

CHF millions	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007	Q1 2008
MabThera/Rituxan	589	605	613	668	689
Herceptin	749	766	786	842	820
Avastin	266	294	334	419	461
CellCept	252	244	244	248	264
NeoRecormon/Epogin	398	380	394	364	339
Pegasys	286	285	291	313	269
Tarceva	118	135	150	157	159
Xeloda	172	166	169	181	184
Tamiflu	472	134	78	45	28
Bonviva/Boniva	50	69	80	93	88
Lucentis	-	-	-	-	-
Xenical	139	150	134	129	122
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	68	67	68	71	71
Pulmozyme	46	53	56	61	56
Nutropin	3	4	3	5	3
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	82	81	76	83	75
Activase/TNKase	8	12	12	12	12
Madopar	71	72	72	77	70

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals