

Basilea, 17 de octubre de 2006

## Roche: cifras récord de los nueve primeros meses de 2006

### Grupo

- Facturación y crecimiento alcanzan valores récord en los nueve primeros meses de 2006: aumento de las ventas del Grupo en un 17%\*, hasta los 30.300 millones de francos.
- Ambas divisiones vuelven a presentar un crecimiento acelerado de las ventas en el tercer trimestre en comparación con el primer semestre de 2006, que ya fue bueno.

### División Farmacéutica

- La facturación de la División Farmacéutica se eleva a 23.900 millones de francos, lo que equivale a un crecimiento del 21%, casi cuatro veces el del mercado mundial.
- La cuota de mercado aumenta del 4,4% al 4,7%: Roche pasa a la 6ª posición (2005: número 8) de los fabricantes de medicamentos más grandes del mundo.
- El fuerte crecimiento de los medicamentos contra el cáncer en un 41% refuerza el liderazgo de Roche en oncología.
- 16 autorizaciones farmacéuticas en los mercados principales, incluidas las aprobaciones para comercializar MabThera/Rituxan contra la artritis reumatoide, Herceptin contra el cáncer de mama precoz (UE) y Avastin contra el cáncer de pulmón no microcítico (EE.UU.).
- 15 solicitudes de aprobación presentadas en mercados importantes, entre ellas Mircera para el tratamiento de la anemia renal y Avastin para el tratamiento del cáncer de pulmón y del cáncer de mama.

### División Diagnostics

- Las ventas de Roche Diagnostics crecen en un 5%; aceleración del crecimiento en el tercer trimestre.
- Todas las áreas de negocio contribuyeron en el tercer trimestre al aumento de la facturación por encima del crecimiento global del mercado.
- Relanzamiento de las bombas de insulina en Estados Unidos tras la anulación de la alerta de importación.

### Confirmados los pronósticos para el año 2006

- Crecimiento de dos dígitos de la facturación del Grupo Roche y de la División Farmacéutica; División Diagnostics por encima del mercado mundial.
- El objetivo de beneficios por acción (core EPS) para el año 2006 es alcanzar un incremento por encima del crecimiento de las ventas.

Las tasas de crecimiento se refieren a las monedas locales si no se indica lo contrario.

\* Beneficios por acción obtenidos en las operaciones centrales (*core earnings per share*)

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha declarado sobre el desarrollo del negocio durante los nueve primeros meses de 2006: “En el tercer trimestre, Roche ha proseguido su crecimiento muy superior al del mercado. Nuestros productos oncológicos y Tamiflu han vuelto a ser los más vendidos de la División Farmacéutica. En la División Diagnostics, la Unidad de Diabetes (*Diabetes Care*) ha retomado la senda del crecimiento, pero también las restantes unidades de negocio han contribuido al aumento de las ventas de la división. Creemos firmemente que alcanzaremos nuestros objetivos para todo el ejercicio, tanto en facturación y beneficios como en el desarrollo de nuestra cartera de productos”.

## Grupo Roche

Ventas de enero a septiembre <sup>1</sup>	2006	2005	Variación porcentual	
	Millones de CHF	Millones de CHF	en CHF	en monedas locales
División Farmacéutica	23.912	19.434	+23	+21
Roche	14.921	12.169	+23	+20
Genentech	6.522	4.632	+41	+37
Chugai	2.469	2.633	-6	-2
División Diagnostics	6.415	6.008	+7	+5
Grupo Roche	30.327	25.442	+19	+17

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

Las ventas de Roche en los nueve primeros meses de 2006 ascendieron a 30.300 millones de francos. Esta cifra equivale a un crecimiento en monedas locales del 17% (19% en francos; 16% en dólares estadounidenses) sobre igual período del ejercicio anterior. El Grupo superó, por tanto, las altas tasas de crecimiento del primer semestre. La facturación de la División Farmacéutica en los nueve primeros meses experimentó un aumento del 21% (23% en francos), es decir, casi cuadruplicó el del mercado mundial. La División Diagnostics incrementó sus ventas en un 5% (7% en francos), fortaleciendo así su posición de liderazgo.

## Perspectivas

Salvo acontecimientos imprevistos, Roche espera alcanzar en el ejercicio 2006 un resultado claramente superior en ventas y beneficios al del ejercicio anterior. Como se anunció al dar a conocer las cifras semestrales de 2006, Roche espera que ambas divisiones, Farmacéutica y

Diagnostics, tengan un crecimiento de la facturación en monedas locales superior al del mercado. Por lo que respecta a la División Farmacéutica y al Grupo, Roche espera un aumento de las ventas de dos dígitos. El objetivo de beneficios por acción (*core EPS*) para el año 2006 es alcanzar un incremento por encima del crecimiento de las ventas.

## **División Farmacéutica**

En los nueve primeros meses de 2006, la División Farmacéutica volvió a registrar un aumento de las ventas, que se elevó al 21% en monedas locales (23% en francos; 20% en dólares estadounidenses) y se situó así casi cuatro veces por encima de la tasa de crecimiento del mercado mundial (6%). La cuota de mercado pasó del 4,4% al 4,7%, convirtiendo a Roche en la sexta mayor compañía farmacéutica del mundo (ejercicio anterior: puesto nº 8). El incremento regional de las ventas sobrepasó claramente la media del crecimiento del mercado en Norteamérica (27% frente al 7%) y Europa (23% frente al 5%). En Japón disminuyó la facturación muy ligeramente como consecuencia de las reducciones de precios dictadas por el gobierno (-2% frente al -1%). El fuerte aumento de la facturación farmacéutica obedece en primer lugar a la alta demanda sostenida de productos oncológicos, las compras de Tamiflu para enfrentarse a una posible pandemia gripal y las ventas de Bonviva/Boniva contra la osteoporosis.

### **Oncología: prosigue el fuerte crecimiento de las ventas**

La facturación de productos contra el cáncer experimentó un aumento extraordinario del 41%, lo que refuerza aún más la posición de Roche como proveedor mundial número uno de antineoplásicos.

Las ventas de MabThera/Rituxan, para el tratamiento de los linfomas no hodgkinianos (LNH), alcanzaron de nuevo un fuerte incremento del 15%. Actualmente, el motor del crecimiento es su uso como tratamiento de primera línea de los LNH indolentes y agresivos. En el mes de julio, Roche recibió la autorización de la Unión Europea para comercializar MabThera como tratamiento de mantenimiento de los pacientes con LNH recidivantes o resistentes a la terapia, lo que mejora sus perspectivas de vivir más tiempo sin enfermedad.

En los nueve primeros meses de 2006, la facturación de Herceptin para el tratamiento del cáncer de mama HER2-positivo casi se duplicó con respecto a igual período del ejercicio anterior. Los impresionantes resultados de estudios clínicos en cuanto a la supervivencia con Herceptin en el cáncer de mama precoz no sólo tuvieron una excelente acogida entre los médicos, sino que

aceleraron también los procedimientos de registro en varios casos y el reembolso en la UE y otros mercados clave. Los positivos resultados recientemente publicados del estudio de fase III TAnDEM con Herceptin en asociación con hormonoterapia en el cáncer de mama metastásico se presentaron a las autoridades sanitarias europeas en el mes de octubre.

Avastin, el antineoplásico que ha demostrado prolongar la vida de los pacientes con cáncer metastásico de colon, mama o pulmón, registró un crecimiento de las ventas del 90%. Y se espera que siga creciendo el uso de este medicamento como consecuencia del reembolso ya autorizado en numerosos países europeos cuando se administre contra el cáncer de colon metastásico (CCM). Para seguir extendiendo la indicación de CCM tanto para Avastin como para Xeloda, en el primer semestre de 2007 se presentarán dos nuevas solicitudes, basadas en los datos del mayor estudio jamás realizado como tratamiento de primera línea del CCM y en los datos de apoyo de otros estudios. Este primer inhibidor de la angiogénesis lo autorizó la FDA en el mes de octubre, tras su tramitación por el procedimiento acelerado, para tratar el cáncer de pulmón no microcítico (CPNM). En agosto se presentó a las autoridades europeas la solicitud de autorización para esta misma indicación. Además, en mayo y en julio se solicitó la aprobación de Avastin en EE.UU. y la UE, respectivamente, para el tratamiento del cáncer de mama avanzado. En septiembre pidió la FDA una evaluación adicional de los datos para la autorización contra el cáncer de mama metastásico, aun cuando la seguridad y la eficacia de este medicamento no son causa alguna de preocupación. Genentech presentará los datos deseados antes de mediados de 2007.

Xeloda prosigue su fuerte crecimiento de facturación (22%) y su saludable desarrollo en EE.UU. y la UE. La solicitud de Xeloda en la UE para el tratamiento del cáncer de estómago se presentó a las autoridades en el mes de julio. Los positivos datos de un estudio de fase III han puesto de manifiesto que, en el tratamiento de primera línea del cáncer de colon metastásico, Xeloda por vía oral proporciona unos resultados equivalentes a los obtenidos con 5-FU por vía intravenosa. A comienzos de 2007 se esperan los resultados de un estudio de fase III en el tratamiento de segunda línea del cáncer de colon metastásico (comparación de Xeloda + oxaliplatino con 5-FU + oxaliplatino). Los datos combinados se utilizarán para las solicitudes de autorización a nivel mundial en el primer semestre de 2007.

El crecimiento de Tarceva, un novedoso medicamento de acción específica que ha demostrado prolongar la vida de los pacientes con CPNM avanzado o cáncer de páncreas, continuó su exitoso curso tanto en EE.UU. como en la UE, alcanzando un incremento de las ventas de nada menos que el 130%. Para la extensión de las indicaciones en el CPNM se ha iniciado un estudio de fase III (RADIANT) con Tarceva como tratamiento adyuvante. En septiembre solicitó Roche una

reevaluación de los datos para la aprobación de Tarceva como tratamiento del cáncer de páncreas, después de que el Comité de Medicamentos de Uso Humano (CHMP) emitiera una opinión negativa a pesar de la mejora estadísticamente significativa de la supervivencia.

#### **Anemia: ventas estables en un mercado muy competido**

Las ventas conjuntas de NeoRecormon (de Roche) y Epogin (de Chugai) presentaron, en total, un curso estable. A pesar de la presión sostenida sobre los precios, NeoRecormon (+6%) mantuvo el liderazgo en los segmentos de la anemia renal y la oncología. En Japón, donde Epogin sigue liderando el mercado de la anemia renal, disminuyeron las ventas en un 12% a causa de la reducción de precios dictada por el gobierno y una nueva práctica de reembolso que ha contraído el mercado de la anemia. En el mes de abril, Roche solicitó a las autoridades de EE.UU. y la UE la autorización de Mircera para el tratamiento de la anemia asociada a la insuficiencia renal crónica. Mircera es el primer representante de los denominados activadores continuos de los receptores de la eritropoyetina (*Continuous Erythropoietin Receptor Activators*, CERA).

#### **Medicina de trasplantes**

La facturación de CellCept, el inmunodepresor de marca más vendido para prevenir las reacciones de rechazo de los órganos trasplantados, registró un crecimiento del 7% a pesar de la creciente competencia de los genéricos en algunos mercados hispanoamericanos.

#### **Virología: siguen creciendo las ventas de Tamiflu para prevenir una pandemia gripal**

La facturación mundial de Tamiflu ascendió a 1.600 millones de francos, lo que constituye un aumento del 88% sobre igual período del ejercicio anterior. Este desarrollo obedece fundamentalmente a las ventas para prevenir una pandemia gripal, al haber mejorado algunos gobiernos la cobertura de la población. En EE.UU. está ya plenamente en marcha una cadena de suministro de Tamiflu con capacidad para fabricar 80 millones de envases (tratamientos) al año. Junto con el resto de la red de producción de Roche, se alcanzará una capacidad anual total de 400 millones de envases hasta finales de año, que permitirá garantizar suficiente Tamiflu tanto para la prevención de una pandemia como para combatir la gripe estacional.

La facturación de Pegasys se elevó en un 2%, mientras que la de Copegus siguió disminuyendo debido a la erosión por los genéricos en EE.UU.

Las ventas de Fuzeon, contra el VIH/sida, crecieron en un 22%.

#### **Atención primaria: Bonviva/Boniva crece en cuota de mercado**

Las ventas de Bonviva/Boniva en administración oral una vez al mes siguieron aumentando, hasta alcanzar los 309 millones de francos en un mercado muy competido. Actualmente, cerca del 15% de

las nuevas prescripciones en EE.UU. son de Boniva. En Europa y el resto de los países está lanzándose el producto en estos momentos. Los resultados presentados por vez primera en el congreso anual de la *American Society of Bone Mineral Research* celebrado en septiembre muestran que, en la práctica, las pacientes tratadas con Boniva una vez al mes suelen cumplir el tratamiento claramente durante más tiempo que las que reciben bisfosfonatos en administración semanal. Además, son mayores las perspectivas de un mejor resultado terapéutico. Xenical, el medicamento de Roche para adelgazar, tuvo un crecimiento continuo (7%).

#### **Artritis reumatoide: MabThera/Rituxan aprobado contra esta enfermedad autoinmunitaria**

Tras la aprobación en febrero en EE.UU., Roche recibió también en la UE la autorización para el uso de MabThera contra la artritis reumatoide (AR) en los pacientes que no hayan respondido adecuadamente a otros biofármacos (inhibidores del factor de necrosis tumoral [TNF]). MabThera/Rituxan es el primer medicamento que ha demostrado ser eficaz para prevenir lesiones articulares en estos pacientes.

#### **Desarrollo: alcanzados hitos importantes**

Además de las 16 autorizaciones y las 15 solicitudes de comercialización, Roche alcanzó de nuevo un alto número de metas en el desarrollo de nuevas indicaciones y medicamentos.

En un estudio de fase III internacional (NO16966), con la participación de 2.035 pacientes que sufrían cáncer de colon metastásico no pretratado, se alcanzaron las dos variables principales de valoración. Los resultados de este estudio ponen de manifiesto que, respecto de la supervivencia sin progresión de la enfermedad, la combinación de Xeloda + oxaliplatino (XELOX) es tan eficaz como la infusión de 5-FU/ácido folínico (leucovorina) + oxaliplatino (FOLFOX). La adición de Avastin a la quimioterapia FOLFOX o XELOX mejoró significativamente, además, la supervivencia sin progresión de una pauta quimioterápica sola.

Los datos presentados en el congreso anual de la Sociedad Europea de Oncología Médica (ESMO) revelan que, si se agrega Herceptin al tratamiento hormonal de pacientes que sufran cáncer de mama avanzado con positividad para receptores hormonales y HER2, puede alcanzarse un período sin progresión de la enfermedad significativamente más largo que con la hormonoterapia sola.

Los resultados presentados en el congreso anual de la *European Renal Association-European Dialysis and Transplant Association* (ERA-EDTA) de tres estudios de fase III sobre terapia de mantenimiento muestran que, a los pacientes dializados tratados con medicamentos de corta acción y frecuente administración contra la anemia, se los puede cambiar directamente al tratamiento con Mircera,

que se administra una vez al mes, y estabilizar a la vez la concentración de hemoglobina.

Genentech y su socio Biogen Idec han comunicado que se alcanzó la variable principal de valoración en un estudio de fase II de validación del concepto con MabThera/Rituxan como tratamiento de la esclerosis múltiple recidivante-remitente.

Roche ha ejercido la opción de adquisición de licencia del antidiabético de Ipsen. Este preparado es un péptido similar al glucagón 1 (GLP-1, *glucagon-like peptide-1*), utilizado para tratar la diabetes de tipo 2. Está previsto que a principios de 2007 dé comienzo un estudio de fase II para determinar la eficacia y la seguridad de este preparado en una formulación con liberación continua del principio activo.

En el trimestre del informe ha firmado Roche importantes alianzas. En julio, se cerró un acuerdo de cooperación exclusiva mundial entre Roche y Actelion con el fin de desarrollar y comercializar conjuntamente el agonista selectivo del receptor S1P1 de Actelion para diversas enfermedades autoinmunitarias. En octubre, se alcanzó con Plexxikon un acuerdo sobre un novedoso principio activo oral contra diversos tipos de cáncer; por otro lado, gracias a la cooperación con InterMune, dada a conocer en el mismo mes, se han fortalecido las actividades de desarrollo el campo de la hepatitis C.

Se ha detenido el desarrollo de R873 contra los trastornos de la erección en el varón porque el preparado no satisfacía los requisitos de Roche de diferenciación terapéutica. Tras las aclaraciones pertinentes sobre las condiciones regulatorias generales para el grupo de los antagonistas de la integrina, se ha detenido también el desarrollo de R411 para el tratamiento del asma. Ahora bien, el principio activo seguirá estudiándose para su utilización contra la esclerosis múltiple. R1438 (inhibidor de la DPPIV), contra la diabetes, no se diferenciaba clínicamente en grado suficiente, por lo que ha sido sustituido por otro preparado con el perfil requerido.

## **Roche Diagnostics**

En los nueve primeros meses de 2006, la facturación de Roche Diagnostics se elevó en monedas locales en un 5% (7% en francos, 4% en dólares estadounidenses). Tras un aumento de las ventas del 3% en el primer trimestre y del 5% en el segundo, el crecimiento de la división en el tercer trimestre de 2006 se elevó al 6%. Las cinco unidades de negocio contribuyeron a este positivo desarrollo, en el que Ciencias Aplicadas y Diagnóstico Inmediato (NPT) alcanzaron un crecimiento

de dos dígitos.

Tasas de crecimiento con aumentos de la facturación de dos dígitos se registraron en Iberia/Iberoamérica y Europa oriental, mientras que en las regiones Asia-Pacífico y Europa-Oriente Próximo-África (EMEA) el incremento fue de un dígito. En Japón, Roche Diagnostics siguió creciendo a un ritmo superior al del mercado global, pero también en EE.UU. se alcanzó un crecimiento positivo. En octubre, la FDA anuló la alerta de importación en EE.UU. que había dictado para las bombas de insulina Accu-Chek de Disetronic Medical Systems AG en Burgdorf (Suiza). El suministro a EE.UU. ya se ha restablecido.

#### **Diabetes Care: Accu-Chek Spirit lanzada en EE.UU.**

Gracias a un incremento del 5% en el tercer trimestre, el crecimiento de las ventas de la Unidad de Diabetes en los nueve primeros meses de 2006 alcanzó un 2%. En los mercados importantes de las regiones EMEA, así como en EE.UU. y Canadá, el aparato Accu-Chek Aviva registró un alto volumen de ventas, al igual que Accu-Chek Active en Iberoamérica y en la región Asia-Pacífico. La anulación de la alerta de importación por la FDA permite acelerar la colocación en todo el mundo de la gama completa de productos Roche para la administración de insulina. Actualmente, Accu-Chek Spirit se halla en más de 30 países. Fuera de EE.UU., el área de la administración de insulina tuvo un crecimiento del 15%.

#### **Diagnóstico Centralizado: lanzamiento con éxito de la nueva serie de analizadores cobas 6000**

La Unidad de Diagnóstico Centralizado tuvo un crecimiento global de 5%, superior al promedio del mercado del 4%. El lanzamiento por primera vez de la serie de analizadores cobas 6000 en junio de 2006 empieza a dar sus frutos en ventas. El negocio inmunoquímico de Diagnóstico Centralizado experimentó un fuerte crecimiento: las ventas se elevaron en un 13%, casi tres veces por encima del mercado. Las ventas de NT-proBNP, marcador cardíaco, siguieron aumentando; este producto está convirtiéndose en uno de los reactivos más vendidos de esta área de negocio.

#### **Diagnóstico Molecular: continúa el liderazgo**

La Unidad de Diagnóstico Molecular, que opera en un área cada más competida, logró incrementar las ventas en un 4% y consolidar así su liderazgo de cuota de mercado. Como consecuencia del fuerte marketing de Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan en Europa oriental y Asia, el segmento de virología –el más grande– creció en un 6%. En el ámbito del hemocribado, siguieron aumentando las ventas con el amplio lanzamiento en la UE del sistema cobas s 201 y de la prueba múltiple para VIH, VHC y VHB. Estos productos pueden adquirirse ahora en todos los países europeos.

### **Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*): Nueva autorización de CoaguChek**

La Unidad de Diagnóstico Inmediato alcanzó un aumento de la facturación del 11%. La autorización del sistema CoaguChek XS por la FDA en EE.UU. y su exitoso lanzamiento en este país y en otros muchos ha fortalecido el liderazgo de Roche en el mercado de productos para el control de la coagulación. Los productos de Roche para análisis gasométricos y electrolíticos, la gama de productos para la determinación de la glucemia en hospitales y el lanzamiento de la prueba Roche Cardiac proBNP 2006 contribuyeron al sólido crecimiento de las ventas.

### **Ciencias Aplicadas: gran demanda de LightCycler y Genome Sequencer**

La Unidad de Ciencias Aplicadas tuvo un crecimiento del 12%. La facturación del instrumento LightCycler 480 y del sistema de secuenciación genómica Genome Sequencer 20, así como las ventas de productos para uso industrial, contribuyeron especialmente a este incremento de dos dígitos. Las aplicaciones del sistema Genome Sequencer 20 son cada vez más numerosas, lo que se ha traducido en una contribución esencial al resultado operativo.

### **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](http://www.roche.com)).

Todas las marcas comerciales mencionadas están protegidas por la ley.

### **Más información**

- Comunicado de prensa con todas las tablas: [www.roche.com/med-cor-2006-10-17](http://www.roche.com/med-cor-2006-10-17)
- Productos en desarrollo de Roche Farmacéutica: [www.roche.com/inv\\_pipeline](http://www.roche.com/inv_pipeline)

- Fecha de la publicación de los resultados de todo el ejercicio 2006: 7 de febrero de 2007  
(fecha provisional)

#### **Oficina de Prensa del Grupo Roche**

Teléfono: +41 -61.688 8888 88 / e-mail: [basel.mediaoffice@roche.com](mailto:basel.mediaoffice@roche.com)

- Baschi Dürr
- Alexander Klausner
- 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 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 2006 o en el futuro serán necesariamente iguales o superiores a los beneficios o los beneficios por acción de Roche en el pasado.

1. Sales January to September 2006 and 2005

January – September	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals Division	23,912	19,434	+23	+21
Roche Pharmaceuticals	14,921	12,169	+23	+20
Genentech	6,522	4,632	+41	+37
Chugai	2,469	2,633	-6	-2
Diagnostics Division	6,415	6,008	+7	+5
Roche Group	30,327	25,442	+19	+17

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

	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005
<b>Pharmaceuticals Division</b>	+34	+19	+19	+25
Roche Pharmaceuticals	+32	+19	+15	+25
Genentech	+49	+40	+39	+33
Chugai	+22	-8	+1	+2
<b>Diagnostics Division</b>	+3	+3	+5	+6
<b>Roche Group</b>	+26	+15	+16	+20

3. Quarterly sales by Division in 2005 and 2006

CHF millions	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006
<b>Pharmaceuticals Division</b>	6,782	7,834	7,739	7,838	8,335
Roche Pharmaceuticals	4,191	4,786	4,821	4,849	5,251
Genentech	1,765	1,982	2,056	2,167	2,299
Chugai	826	1,066	862	822	785
<b>Diagnostics Division</b>	2,038	2,235	2,091	2,181	2,143
<b>Roche Group</b>	8,820	10,069	9,830	10,019	10,478

4. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales<sup>1</sup> and local growth<sup>2</sup> in YTD September 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	3,525	15%	1,959	11%	138	2%	1,428	23%
Herceptin	2,822	92%	1,149	83%	110	31%	1,563	105%
Avastin	2,130	90%	1,582	62%	-	-	548	276%
NeoRecormon/Epogin	1,635	0%	-	-	489	-12%	1,146	6%
Tamiflu	1,630	88%	637	239%	236	-7%	757	81%
CellCept	1,357	7%	677	14%	23	18%	657	0%
Pegasys	1,074	2%	325	-11%	47	-24%	702	12%
Xeloda	711	22%	272	24%	20	-4%	419	23%
Tarceva	578	130%	372	55%	-	-	206	1607%
Xenical	523	7%	87	15%	-	-	436	6%
Xolair	392	34%	392	34%	-	-	-	-
Kytril	381	4%	156	3%	99	6%	126	3%
Nutropin	362	1%	352	1%	-	-	10	6%
Cymevene/Valcyte	349	20%	182	23%	-	-	167	16%
Pulmozyme	320	9%	184	6%	-	-	136	12%
Rocephin	312	-60%	23	-95%	42	0%	247	-14%
Bonviva/Boniva	309	768%	269	667%	-	-	40	-
Neutrogen	279	10%	-	-	279	10%	-	-
Activase/TNKase	267	16%	234	15%	-	-	33	17%
Dilatrend	234	-6%	-	-	-	-	234	-6%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	221	22%	108	18%	-	-	113	25%
Lucentis	205	-	205	-	-	-	-	-
Copegus	170	-48%	18	-88%	-	-	152	-12%
Evista	101	54%	-	-	101	54%	-	-
Raptiva	94	6%	94	6%	-	-	-	-
Renagel	46	19%	-	-	46	19%	-	-
Actemra	3	657%	-	-	3	657%	-	-
Femara	2	-	-	-	2	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined <sup>2</sup> versus YTD September 2005

5. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005
MabThera/Rituxan	23%	16%	16%	13%
Herceptin	77%	107%	103%	72%
Avastin	127%	141%	102%	55%
NeoRecormon/Epogin	12%	3%	0%	-4%
Tamiflu	631%	37%	133%	141%
CellCept	25%	15%	-1%	7%
Pegasys	17%	2%	3%	1%
Xeloda	47%	35%	21%	13%
Tarceva	722%	182%	119%	110%
Xenical	9%	16%	8%	-1%
Xolair	57%	39%	30%	34%
Kytril	5%	18%	-4%	0%
Nutropin	4%	-3%	1%	5%
Cymevene/Valcyte	23%	21%	12%	26%
Pulmozyme	15%	14%	4%	8%
Rocephin	-55%	-69%	-63%	-35%
Bonviva/Boniva	-	-	323%	929%
Neutrogen	18%	19%	12%	1%
Activase/TNKase	23%	19%	21%	9%
Dilatrend	3%	-6%	-8%	-4%

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

6. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth<sup>1</sup> US in 2005 and 2006

	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005
MabThera/Rituxan	20%	7%	16%	9%
Herceptin	99%	123%	110%	40%
Avastin	88%	96%	72%	34%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	390%	414%	143%	229%
CellCept	44%	32%	6%	9%
Pegasys	14%	-14%	-10%	-11%
Xeloda	64%	40%	24%	11%
Tarceva	528%	95%	46%	37%
Xenical	18%	24%	15%	6%
Xolair	57%	39%	30%	34%
Kytril	-2%	31%	-20%	5%
Nutropin	4%	-3%	1%	5%
Cymevene/Valcyte	14%	15%	20%	32%
Pulmozyme	15%	12%	0%	7%
Rocephin	-81%	-96%	-96%	-89%
Bonviva/Boniva	-	-	262%	818%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	25%	19%	19%	9%
Dilatrend	-	-	-	-

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

7. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005
MabThera/Rituxan	5%	3%	-1%	3%
Herceptin	26%	31%	30%	33%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	7%	-3%	-9%	-22%
Tamiflu	733%	-33%	367%	6485%
CellCept	22%	15%	20%	19%
Pegasys	3%	-11%	-24%	-34%
Xeloda	20%	1%	-5%	-9%
Tarceva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Kytril	11%	6%	9%	4%
Nutropin	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Rocephin	14%	-11%	8%	2%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Neutrogen	18%	19%	12%	1%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-

<sup>1</sup> Chugai

8. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2005 and 2006

	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005	Q3 2006 vs. Q3 2005
MabThera/Rituxan	32%	30%	20%	20%
Herceptin	69%	105%	107%	104%
Avastin	1203%	654%	294%	162%
NeoRecormon/Epogin	16%	6%	5%	6%
Tamiflu	864%	88%	124%	49%
CellCept	9%	2%	-7%	4%
Pegasys	23%	12%	13%	11%
Xeloda	37%	34%	20%	16%
Tarceva	-	-	2566%	867%
Xenical	7%	14%	7%	-3%
Xolair	-	-	-	-
Kytril	9%	13%	4%	-9%
Nutropin	-5%	12%	-4%	10%
Cymevene/Valcyte	36%	27%	5%	19%
Pulmozyme	16%	18%	10%	10%
Rocephin	-10%	-24%	-9%	-8%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	6%	14%	33%	7%
Dilatrend	3%	-6%	-8%	-4%

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals

9. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006
MabThera/Rituxan	1,057	1,153	1,146	1,202	1,177
Herceptin	591	704	861	952	1,009
Avastin	486	572	676	713	741
NeoRecormon/Epogin	564	602	535	565	535
Tamiflu	279	699	601	360	669
CellCept	441	464	454	437	466
Pegasys	350	373	350	374	350
Xeloda	213	228	238	234	239
Tarceva	101	141	172	195	211
Xenical	162	161	181	182	160
Xolair	104	123	124	133	135
Kytril	130	135	130	124	127
Nutropin	116	128	118	126	118
Cymevene/Valcyte	100	109	110	113	126
Pulmozyme	100	107	109	103	108
Rocephin	152	161	110	106	96
Bonviva/Boniva	14	51	75	92	142
Neutrogen	97	98	93	95	91
Activase/TNKase	84	87	88	90	89
Dilatrend	79	80	81	78	75
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	62	81	72	71	78
Lucentis	-	-	-	13	192
Copegus	107	87	60	57	53
Evista	28	35	27	37	37
Raptiva	28	30	31	31	32
Renagel	15	16	13	16	17
Actemra	-	1	1	1	1
Femara	-	-	-	1	1

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

10. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006
MabThera/Rituxan	612	672	634	675	650
Herceptin	271	321	375	400	374
Avastin	409	462	516	527	539
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	109	210	168	108	361
CellCept	225	244	221	215	241
Pegasys	124	137	103	115	107
Xeloda	83	99	92	90	90
Tarceva	92	108	120	129	123
Xenical	24	26	34	28	25
Xolair	104	123	124	133	135
Kytril	54	56	57	43	56
Nutropin	113	124	114	123	115
Cymevene/Valcyte	53	57	55	59	68
Pulmozyme	60	63	64	58	62
Rocephin	54	48	9	8	6
Bonviva/Boniva	13	48	69	78	122
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	73	77	78	78	78
Dilatrend	-	-	-	-	-
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	34	44	33	36	39
Lucentis	-	-	-	13	192
Copegus	53	35	6	6	6
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	28	30	31	31	32
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

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

11. Pharmaceuticals Division quarterly product sales<sup>1</sup> in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	50	59	41	48	49
Herceptin	32	38	32	38	40
Avastin	-	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	203	232	160	182	147
Tamiflu	2	133	170	9	57
CellCept	7	9	7	8	8
Pegasys	23	25	17	16	14
Xeloda	8	8	6	7	7
Tarceva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	35	40	29	36	34
Nutropin	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Rocephin	14	17	13	16	13
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Neutrogen	97	98	93	95	91
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Evista	28	35	27	37	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	15	16	13	16	17
Actemra	-	1	1	1	1
Femara	-	-	-	1	1

<sup>1</sup> Chugai

12. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2005 and 2006

CHF millions	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006	Q3 2006
MabThera/Rituxan	395	422	471	479	478
Herceptin	288	345	454	514	595
Avastin	77	110	160	186	202
NeoRecormon/Epogin	361	370	375	383	388
Tamiflu	168	356	263	243	251
CellCept	209	211	226	214	217
Pegasys	203	211	230	243	229
Xeloda	122	121	140	137	142
Tarceva	9	33	52	66	88
Xenical	138	135	147	154	135
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	41	39	44	45	37
Nutropin	3	4	4	3	3
Cymevene/Valcyte	47	52	55	54	58
Pulmozyme	40	44	45	45	46
Rocephin	84	96	88	82	77
Bonviva/Boniva	1	3	6	14	20
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	11	10	10	12	11
Dilatrend	79	80	81	78	75
<b>New products not covered in Top 20</b>					
Fuzeon	28	37	39	35	39
Lucentis	-	-	-	-	-
Copegus	54	52	54	51	47
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Pharmaceuticals