

Basilea, 1 de febrero de 2006

Roche 2005: cifras récord en facturación y beneficio operativo

Grupo Roche

- Las ventas del Grupo Roche aumentan en 6.000 millones de francos suizos, alcanzando una nueva cifra récord superior a los 35.000 millones
- El margen de beneficio operativo se incrementa en 2,5 puntos porcentuales, para situarse en un 25,4%
- Los beneficios del Grupo alcanzaron prácticamente el nivel del ejercicio anterior, aun cuando en 2004 se registró un beneficio de 2.300 millones de francos del negocio OTC vendido en ese año
- Obtenidas las calificaciones crediticias AA+ (Standard & Poor's) y Aa1 (Moody's)
- Inclusión de nuevo en los índices de sostenibilidad Dow Jones
- Por decimonoveno año consecutivo se propone el aumento de los dividendos: en un 25%, a 2,50 francos por acción o bono de disfrute

División Farmacéutica

- La División Farmacéutica crece en un 25%, cuatro veces por encima del mercado mundial
- Reforzado el liderazgo mundial en oncología con un aumento de las ventas del 42%, hasta los 11.000 millones de francos
- Notable ampliación de la capacidad de producción de Tamiflu para cubrir la alta demanda ante una posible pandemia
- Resultados positivos de los estudios clínicos de fase III en el tratamiento de la artritis reumatoide, así como del cáncer de mama, de pulmón y de páncreas

División Diagnostics

- Roche Diagnostics mantiene el liderazgo internacional con un crecimiento del 4%
- Beneficio operativo: similar al récord del año anterior; margen ligeramente menor
- Lanzamiento mundial de la nueva generación de aparatos Accu-Chek para el control de la diabetes

Perspectivas para 2006

- Crecimiento del volumen de ventas superior al del mercado; aumento de dos dígitos en el Grupo Roche y la División Farmacéutica
- Incremento de las ganancias por título* al ritmo del aumento de las ventas como objetivo

Tasas de crecimiento en monedas locales

Margen del beneficio operativo antes de partidas especiales

* *Core earnings per share*

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado en estos términos los resultados del ejercicio : “El ejercicio 2005 fue extraordinariamente satisfactorio para Roche. La División Farmacéutica obtuvo el mejor resultado de su historia, lo que, junto con el sólido desarrollo de la División Diagnostics, se tradujo en nuevas cifras récord en volumen de ventas y beneficio operativo del Grupo Roche. Los beneficios alcanzados en los negocios conservados crecieron en 2.000 millones de francos, más del 40%, y el beneficio corporativo ascendió a 6.700 millones de francos. Por tanto, casi se ha compensado el beneficio de 2.300 millones del negocio OTC (automedicación) vendido en 2004. Con el lanzamiento de numerosos nuevos productos de diagnóstico y medicamentos que salvan vidas, así como con nuestro gran compromiso para ampliar la producción de Tamiflu, hemos vuelto a crear valor sostenido para médicos y pacientes. Esto también se refleja en la confirmación una vez más de Roche como miembro de los índices de sostenibilidad Dow Jones y FTSE4Good”.

Grupo Roche

Cifras clave	En millones de CHF		Variación porcentual		En % de las ventas	
	2005	2004	en CHF	en monedas locales	2005	2004
Ventas *	35.511	29.522	+20	+19	100	100
Investigación y desarrollo *	5.705	5.154	+11	+11	16,1	17,5
Beneficio operativo antes de partidas especiales *	9.025	6.766	+33	+33	25,4	22,9
Beneficios del Grupo	6.730	7.063	-5		19,0	23,9
Efectivo neto	11.215	3.909	+187			
Recursos propios	41.743	33.283	+25			

	2005	2004	Variación
Proporción de recursos propios (en %)	60,2	56,9	+6%
Beneficios por título (<i>core earnings per share</i>) (en CHF)	7,68	5,72	+34%
Dividendos por título ** (en CHF)	2,50	2,00	+25%
Número de trabajadores (a 31.12.)	68.218	64.594	+3.624

* Negocios conservados

** Propuesta del Consejo de Administración

La División Farmacéutica crece cuatro veces por encima del mercado mundial

En el ejercicio 2005, el Grupo Roche alcanzó un resultado operativo extraordinariamente fuerte. La facturación del Grupo aumentó claramente en un 19% en monedas locales y alcanzó los 35.500 millones de francos. En francos suizos y dólares, el incremento fue del 20%. La contribución de la División Farmacéutica fue decisiva: sus ventas crecieron a un ritmo cuatro veces superior al del mercado y se

hallan notablemente por encima del desarrollo del mercado en Norteamérica, Europa y Japón, las tres regiones principales. En la División Diagnostics, las ventas registraron un crecimiento del 4% en monedas locales, situándose así al nivel del desarrollo mundial.

Aumento de margen de beneficio operativo en 2,5 puntos porcentuales

El fuerte aumento de la facturación en 2005 tuvo un efecto muy positivo sobre los resultados del Grupo Roche. El beneficio operativo antes de partidas especiales se incrementó en un 33% en monedas locales, hasta los 9.000 millones de francos, y el margen de beneficio operativo correspondiente mejoró claramente en 2,5 puntos porcentuales, hasta el 25,4%, toda vez que el crecimiento dinámico de las ventas compensó con creces las inversiones sensiblemente superiores en los muy prometedores proyectos de desarrollo y en el lanzamiento al mercado de nuevos productos. El aumento de los ingresos se debe sobre todo a la notable mejora del margen en la División Farmacéutica. En la División Diagnostics, el beneficio operativo antes de partidas especiales descendió en un 1% en monedas locales, hasta los 1.700 millones de francos, lo que conllevó una reducción del margen de 0,8 puntos porcentuales, hasta un 20,5%. Esto responde en gran medida a la fuerte presión sobre los precios, los costos de la puesta en funcionamiento de nuevos centros de producción y de numerosos lanzamientos, así como a la alta amortización de los nuevos aparatos instalados.

Los beneficios del Grupo alcanzan los 6.700 millones de francos

La rentabilidad del Grupo también se refleja en otras cifras clave: así, el EBITDA aumentó en monedas locales en un 25%, hasta los 11.400 millones de francos, y los ingresos monetarios de la actividad operativa antes de impuestos se elevaron hasta los 12.000 millones. Gracias al fuerte flujo de caja y la reestructuración del pasivo, el resultado financiero neto mejoró claramente respecto del ejercicio anterior. En 2005, Roche obtuvo un resultado financiero en el que el rendimiento neto de la explotación de los activos financieros y las divisas sobrepasó en unos 300 millones de francos a los costos financieros. Los beneficios del Grupo, de 6.700 millones de francos, se sitúan casi al mismo nivel que en el ejercicio precedente (7.100 millones de francos), lo cual significa que prácticamente se ha compensado el beneficio de 2.300 millones del negocio OTC vendido en 2004. Referidos a las ventas, los beneficios del Grupo fueron del 19%.

Situación financiera muy sólida

La situación financiera del Grupo ha vuelto a mejorar claramente. La proporción de recursos propios en el activo representa actualmente el 60%. Más del 86% del patrimonio total está financiado a largo plazo. Además, Standard & Poor's y Moody's calificaron la calidad crediticia de Roche al finalizar el año de AA+ y Aa1, respectivamente, la segunda mejor calificación que conceden ambas agencias.

Perspectivas

Salvo acontecimientos extraordinarios, Roche reafirma sus positivas perspectivas para el ejercicio 2006. Se espera que las ventas de ambas divisiones, Farmacéutica y Diagnostics, crezcan en monedas locales por encima de la media del mercado. Para la División Farmacéutica y el Grupo, Roche cuenta de nuevo con un crecimiento de dos dígitos. El aumento de la facturación podría ser mayor en el segundo semestre de 2006 que en el primero. Roche pretende obtener un aumento de los beneficios por acción o bono de disfrute¹, acorde con el crecimiento de las ventas, a pesar de la importante inversión para el lanzamiento de nuevos productos y la introducción de nuevas e importantes indicaciones de productos ya existentes.

Aumento de los dividendos por decimonoveno año consecutivo

El Consejo de Administración propondrá a la Asamblea General –por decimonoveno año consecutivo– incrementar los dividendos en un 25% a 2,50 francos por acción o bono de disfrute (sin derecho a voto).

División Farmacéutica

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	27.268	+26	+25	100
- Roche Farmacéutica	16.955	+21	+20	62
- Genentech	6.614	+46	+46	24
- Chugai	3.699	+15	+17	14
EBITDA	8.997	+30	+29	33,0
Beneficio operativo antes de partidas especiales	7.463	+37	+37	27,4
Investigación y desarrollo	4.986	+12	+12	18,3

Mejor año de la historia de Roche Farmacéutica

La División Farmacéutica alcanzó en 2005 los mejores resultados de su historia y superó incluso el fuerte crecimiento de las ventas del año anterior, por encima de la media del mercado. La facturación total del año creció en un 25% en monedas locales (26% en francos y 25% en dólares), hasta alcanzar los 27.300 millones de francos, cuadruplicando así la tasa de crecimiento mundial del mercado. De esta forma se compensó el descenso de las ventas de Rocephin, antiguo productos superventas, a consecuencia de la extinción en julio de la patente en Estados Unidos (EE.UU.). Motores del crecimiento fueron, como en el año anterior, los principales productos oncológicos de la División, junto con los nuevos antineoplásicos Avastin y Tarceva, Cellcept (para trasplantes) y Pegasys (contra las hepatitis B y C). También contribuyó al crecimiento el antigripal Tamiflu, pieza clave en los planes de muchos gobiernos contra una pandemia

¹ Core earnings per share

de gripe. Los productos de las áreas terapéuticas oncología, trasplantes y virología alcanzaron tasas de crecimiento notablemente superiores a la media de sus respectivos mercados.

El beneficio operativo antes de partidas especiales aumentó de nuevo en un 37%, hasta los 7.500 millones de francos. A pesar del incremento de las inversiones en investigación y desarrollo, el lanzamiento de nuevos productos y la notable reducción de los ingresos respecto al ejercicio anterior por la venta de productos, en el año 2005 el margen de beneficio operativo antes de partidas especiales se elevó en 2,4 puntos porcentuales, del 25,0% a 27,4%. El EBITDA se situó en 9.000 millones de francos o un 33,0% de las ventas, frente al 32,0% del ejercicio anterior.

Oncología: fuerte crecimiento de toda la cartera

Con un incremento de la facturación del 42%, 2005 fue un año extraordinariamente satisfactorio para la cartera oncológica de Roche. Las ventas de los productos contra el cáncer representan ya el 40% de la facturación total de la División. Este resultado, al que han contribuido todas las marcas, ha consolidado sustancialmente la posición de Roche como proveedor líder de medicamentos anticancerosos a nivel mundial.

Las ventas de MabThera/Rituxan para el tratamiento de formas indolentes y agresivas de los linfomas no hodgkinianos (LNH) crecieron claramente a lo largo del año, sobre todo por el aumento de las prescripciones en Europa. En agosto de 2005, Genentech y Biogen Idec solicitaron a la FDA (agencia de medicamentos estadounidense) la autorización de una nueva indicación para utilizar este producto en pacientes no pretratados con LNH de malignidad intermedia o alta (LNH agresivos). Según se ha demostrado en un importante estudio internacional de fase III, el tratamiento de mantenimiento con MabThera/Rituxan durante dos años incrementa notablemente la probabilidad de supervivencia de los pacientes con LNH, independientemente del tratamiento de primera línea. Por ello, Roche solicitó en diciembre a la Unión Europea (UE) la extensión de las indicaciones del producto, de forma que en el futuro MabThera/Rituxan pueda utilizarse también para el tratamiento de mantenimiento de los pacientes con LNH indolentes.

Herceptin, el único fármaco de acción selectiva autorizado contra un tipo de cáncer especialmente agresivo (HER2-positivo), registró en 2005 un impresionante crecimiento de las ventas en todos los mercados clave. El fuerte incremento de la facturación en EE.UU. y Europa se debe sobre todo al alargamiento de la duración media de la terapia y a su creciente utilización como tratamiento de primera línea. A favor del uso de Herceptin hablan los amplios y cada vez más numerosos estudios clínicos que ponen de manifiesto las claras ventajas de supervivencia que presenta el medicamento en estadios tanto tempranos como avanzados del cáncer de mama. Como consecuencia de los positivos resultados de los

estudios publicados en 2005, en algunos países ya se utiliza Herceptin como producto reembolsable, incluso antes de la autorización, en la terapia adyuvante contra el cáncer de mama en estadio temprano.

Bondronat, medicamento para la prevención de complicaciones óseas en pacientes con cáncer de mama y metástasis óseas, registró tras su lanzamiento en importantes mercados europeos un impresionante crecimiento de las ventas del 108%, alcanzando los 79 millones de francos.

En su primer año completo en el mercado, Avastin, el primer antineoplásico con actividad antiangiogénica, alcanzó un notable volumen de ventas de 1.700 millones de francos. En EE.UU., donde Avastin ya fue aprobado en 2004 para el tratamiento del cáncer de colon en estadio avanzado, las ventas siguen mostrando un rápido ritmo al alza. En enero de 2005, Avastin recibió también la autorización de la UE para esta indicación, y ya se ha lanzado con muy buena acogida en importantes mercados europeos.

Las ventas de Xeloda continuaron su fuerte tendencia alcista en 2005, con impresionantes crecimientos en todos los mercados importantes, a lo que han contribuido las recientes aprobaciones del producto en EE.UU. y la UE para el tratamiento adyuvante (postoperatorio) del cáncer de colon.

Tarceva, innovador antineoplásico de acción específica que mejora las probabilidades de supervivencia en el cáncer de pulmón no microcítico avanzado y el cáncer de páncreas, alcanzó ya una notable cifra de ventas en su primer año completo en el mercado. Tras su aprobación en EE.UU. como tratamiento de segunda o tercera línea del carcinoma pulmonar no microcítico a finales de 2004, el producto fue autorizado para la misma indicación en la UE en septiembre de 2005. Tarceva ya está disponible en varios mercados europeos, y para 2006 están previstos nuevos lanzamientos en otros países de Europa. En noviembre de 2005, la FDA autorizó Tarceva para el tratamiento del cáncer de páncreas avanzado; la solicitud de esta indicación se presentó en octubre ante las autoridades europeas.

Anemia: éxito de NeoRecormon a pesar de la presión de los precios

Las ventas de NeoRecormon, de Roche, y Epogin, de Chugai, para el tratamiento de la anemia registraron en 2005 un desarrollo positivo. A pesar de la constante presión sobre los precios, NeoRecormon mantuvo su posición líder en el mercado con un incremento de las ventas del 11%, al que contribuyeron las dos indicaciones del producto: la anemia asociada al cáncer y la anemia renal. En 2005 continuó la fuerte penetración de NeoRecormon en el mercado oncológico, con un crecimiento de la facturación del 21% –claramente por encima de la media del mercado (9%)–, lo que responde sobre todo a la creciente aceptación por los pacientes de la cómoda jeringa precargada de uso semanal. Neo Recormon puede utilizarse en pacientes tanto con tumores sólidos como con linfomas,

independientemente del tipo de quimioterapia que reciban.

Trasplantes: crecimiento de dos dígitos de CellCept

El inmunodepresor CellCept registró un impresionante crecimiento de las ventas de dos dígitos tanto a escala mundial como en los mercados clave. A pesar de la entrada en el mercado de un nuevo competidor, CellCept reafirmó su liderazgo en el segmento de productos con ácido micofenólico con una cuota de mercado del 95%. Valcyte, el fármaco líder en todo el mundo para la prevención de la citomegalovirus, tuvo un aumento continuo de las ventas durante todo el año. Las ventas combinadas de Valcyte y Cymevene alcanzaron un claro incremento de dos dígitos.

Virología: Tamiflu impulsado por la planificación contra una pandemia gripal

Las ventas conjuntas de Pegasys y Copegus tuvieron un fuerte crecimiento en 2005. Nuevas indicaciones impulsaron la cuota de mercado y la expansión comercial, particularmente en Europa. Gracias a nuevas autorizaciones a finales de 2004/comienzos de 2005, la asociación de Pegasys y Copegus tiene hoy el arco más ancho de indicaciones contra la hepatitis C y ahora puede administrarse también a pacientes con cifras enzimáticas normales o coinfectados por el VIH. En Japón, donde Chugai ha solicitado la aprobación de Pegasys y Copegus para el tratamiento combinado de la hepatitis C, las autoridades han garantizado una tramitación acelerada. En más de 50 países está autorizado Pegasys también para el tratamiento de la hepatitis B.

La facturación mundial de Tamiflu se elevó a 1.600 millones de francos. Motores del crecimiento fueron una fuerte estación gripal en Japón a comienzos de 2005 y la alta demanda para hacer frente a una posible pandemia. Entretanto son más de 60 los países que han encargado Tamiflu para crear stocks, algunos de ellos para el 25-40% de su población. Roche ha donado más de cinco millones de envases de Tamiflu a la Organización Mundial de la Salud (OMS): dos millones para stocks regionales, para que la OMS pueda reaccionar con rapidez ante una situación de urgencia por algún brote de gripe aviar, y tres millones como reserva de almacenamiento central para contener la propagación de una pandemia gripal. Roche sigue incrementando sensiblemente la capacidad de producción de Tamiflu. Hasta el año 2007, Roche, junto con una amplia red de empresas independientes, estará en situación de fabricar Tamiflu para más de 300 millones de tratamientos al año. En octubre, Roche mostró su disposición a conversar con gobiernos y fabricantes acerca de la producción de Tamiflu para su utilización en una pandemia. Desde entonces, Roche ha firmado acuerdos de sublicencia con Shanghai Pharmaceuticals para China y Hetero Drugs en la India, y está negociando con otros doce socios una mayor ampliación de la red de producción. A finales de 2005/comienzos de 2006, la FDA y las autoridades de la UE aprobaron este producto para la prevención de la gripe en niños de uno a doce años de edad.

Las ventas de Fuzeon crecieron en 2005 un 53%, alcanzando la cifra de 259 millones de francos. Estudios importantes han puesto de manifiesto nuevas ventajas terapéuticas de su utilización junto con los medicamentos contra el VIH/sida más recientes. En las nuevas directrices actualizadas para el tratamiento de esta enfermedad se recomienda también Fuzeon para pacientes ya medicados, lo que deberá impulsar la prescripción de este producto.

Bonviva/Boniva con un buen comienzo

Bonviva/Boniva es el primer bisfosfonato oral para tomar una sola vez al mes que ha recibido la aprobación para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica. Roche y su socio de marketing GlaxoSmithKline (GSK) lanzaron el producto en abril en EE.UU. y en septiembre en Europa. Desde entonces se han alcanzado ya unas ventas del orden de 86 millones de francos. Roche cuenta con crecimiento mayor de la facturación, puesto que médicos y pacientes son cada vez más conscientes de la sencillez y la comodidad de un solo comprimido al mes. Desde enero de 2006 también puede inyectarse Boniva: también en este caso, la primera forma farmacéutica inyectable aprobada para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica. En el mismo mes, esta forma farmacéutica obtuvo el dictamen positivo para su aprobación en Europa.

En un mercado general en estancamiento, las ventas de Xenical (orlistat) aumentaron en un 5%. En la UE, la información sobre el producto se complementó en 2005 con datos sobre la administración a adolescentes obesos. De este modo, Xenical es el primero y hasta ahora único medicamento para adelgazar en EE.UU. y Europa cuyo prospecto contiene tal información. En febrero se amplió el acuerdo con GSK: ahora, también GSK comercializa Xenical de venta con receta en EE.UU. En enero de 2006, una comisión de expertos de la FDA recomendó la autorización de orlistat en dosis bajas como medicamento de venta libre para reducir el peso. GSK había presentado la solicitud correspondiente en el pasado mes de junio.

Investigación y desarrollo: datos clínicos muy prometedores de CERA y Actemra

A finales de 2005, la cartera de proyectos de I+D de la División Farmacéutica se elevaba a 108: 59 nuevos principios activos farmacéuticos y 49 nuevas indicaciones. Catorce nuevos principios activos se hallan en la fase de desarrollo 0; 21, en la fase I, y 19, en la fase II. Cinco están en la fase III o se ha solicitado ya su autorización. En el año 2005, 13 proyectos alcanzaron la fase I; 12, la fase II, y 13, la fase III. Siete productos recibieron la autorización de comercialización y salieron, por tanto, de la cartera de I+D. La División Farmacéutica tiene actualmente 111 proyectos de siete áreas terapéuticas en investigación preclínica, así como 78 proyectos de nueve áreas en desarrollo clínico. De los proyectos de I+D dirigidos por Roche se suspendieron 15 en 2005: cuatro en la fase 0 (el socio colaborador prosigue el desarrollo de uno de ellos), ocho en la fase I (los respectivos socios colaboradores prosiguen el desarrollo de dos de

ellos y otros dos se han otorgado en licencia) y tres en la fase II (el socio colaborador prosigue el desarrollo de uno de ellos). Ninguno de los proyectos de fase III fue suspendido.

Como revelan los últimos datos de la fase III de desarrollo, Avastin tiene el potencial para alcanzar una importancia especial en el tratamiento moderno del cáncer: este medicamento mejora claramente la supervivencia en el carcinoma pulmonar no microcítico y el carcinoma de mama metastásico. Las solicitudes de autorización de estas nuevas indicaciones están previstas para el año 2006. Paralelamente, se están efectuando estudios de fase III en las indicaciones siguientes: tratamiento adyuvante en el carcinoma de colon y tratamiento del adenocarcinoma renal avanzado, así como del cáncer de páncreas, de próstata y de ovario. También se está estudiando Avastin en asociación con Tarceva contra el carcinoma pulmonar no microcítico. Con Herceptin se están realizando estudios de fase III y IV como tratamiento del carcinoma de mama metastásico y como tratamiento adyuvante. Los datos de cuatro estudios clínicos grandes en pacientes con cáncer de mama en estadio temprano (terapia adyuvante) han puesto de manifiesto que el riesgo de recaída en este grupo es claramente menor cuando se agrega Herceptin a la quimioterapia. Para el primer trimestre de 2006 están previstas las solicitudes de autorización de esta indicación en EE.UU. y la UE.

El desarrollo clínico de CERA, el primer activador continuo de los receptores de la eritropoyetina para el tratamiento de la anemia, avanza según los planes trazados. El programa de desarrollo de la fase III de este producto comprende seis estudios con más de 2.400 pacientes (dializados y no dializados) que sufren alguna nefropatía crónica. Los cuatro primeros estudios de fase III con pacientes dializados concluyeron con éxito a finales de 2005. CERA es el primer medicamento antianémico con el que ya para la primera solicitud de aprobación se han realizado estudios con largos intervalos entre dosis (una vez cada cuatro semanas) en todos los subgrupos de pacientes. Para el año 2006 está prevista la solicitud de la autorización de CERA contra la anemia renal a nivel mundial.

En 2005 avanzó de manera decisiva el desarrollo de dos medicamentos que posiblemente signifiquen un avance importante en el tratamiento de la artritis reumatoide (AR). El principio activo de MabThera/Rituxan es el primero que se estudia en el campo de la AR para la reducción específica de los linfocitos B (células B). En el año 2005, Roche alcanzó un hito importante: en agosto y septiembre se presentaron en EE.UU. y la UE las solicitudes de autorización de MabThera/Rituxan para la primera indicación del producto en la AR. Estas solicitudes, basadas en los datos del estudio fundamental REFLEX, tienen como objetivo la administración de MabThera/Rituxan en pacientes con AR que no hayan respondido antes a las terapias biológicas disponibles hasta ahora. Este subgrupo de pacientes está considerado como el más difícil de tratar. Resultados positivos se han obtenido también en un estudio clínico de fase IIb (DANCER) con pacientes en los que había fracasado el tratamiento con uno o varios

antirreumáticos modificadores de la enfermedad (FAME).

En el desarrollo de Actemra (denominado anteriormente MRA) contra la AR se han logrado igualmente grandes progresos. En noviembre se presentaron en el congreso del *American College of Rheumatology* los datos de la fase III obtenidos en Japón. Estos datos muestran que el tratamiento con Actemra mejora claramente los síntomas de la AR y ralentiza de manera significativa el daño articular progresivo. Tomando como base estos datos, Chugai tiene prevista la solicitud de autorización en Japón en el primer semestre de 2006. El reclutamiento de pacientes para estudios internacionales de fase III avanza según los planes. La solicitud de autorización está prevista para el año 2007 en EE.UU. y Europa. El primer lanzamiento de Actemra lo efectuó Chugai en Japón en 2005, para el tratamiento del síndrome de Castleman, una enfermedad rara que provoca un fuerte engrosamiento de los ganglios linfáticos.

División Diagnostics

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	8.243	+5	+4	100
- Diabetes	2.886	+4	+3	35
- Diagnóstico Centralizado	2.906	+6	+5	35
- Diagnóstico Molecular	1.171	+6	+5	14
- Diagnóstico Inmediato (<i>Near Patient Testing</i>)	718	+6	+5	9
- Ciencias Aplicadas	562	+6	+5	7
EBITDA	2.527	+4	+2	30,7
Beneficio operativo antes de partidas especiales	1.687	+1	-1	20,5
Investigación y desarrollo	719	+2	+2	8,7

Roche Diagnostics defiende su liderazgo mundial del mercado

En el año 2005, Roche Diagnostics mantuvo su liderazgo mundial del mercado en un entorno económico difícil. La facturación registró un crecimiento del 4% en monedas locales (5% en francos y dólares), en la línea del desarrollo internacional. En 2005, Roche Diagnostics lanzó más de 20 nuevos productos a nivel mundial. En el área fundamental del control de la diabetes, los ya exitosos modelos anteriores fueron sustituidos por una nueva generación de productos. Además, la División se adentró en nuevos mercados muy prometedores, como el de la secuenciación genómica.

El beneficio operativo antes de partidas especiales descendió en un 1% en monedas locales, hasta los 1.700 millones de francos, lo que conllevó una reducción del margen de 0,8 puntos porcentuales, hasta un 20,5%. Esto responde en gran medida a la fuerte presión sobre los precios, los costos de la puesta en

funcionamiento de nuevos centros de producción y de numerosos lanzamientos, así como a la más alta amortización del activo fijo tangible. En este último caso, como consecuencia del mayor número de aparatos instalados.

Con casi 720 millones de francos (en torno al 9% de la facturación), la División Diagnostics invirtió significativamente más que sus competidores en investigación y desarrollo. Las principales áreas de inversión fueron diagnóstico molecular, inmunodiagnóstico y diabetes.

Unidad de Diabetes: éxito del lanzamiento de nuevos productos Accu-Chek

La unidad de negocio Diabetes (*Diabetes Care*), que lidera el mercado de control de la diabetes, tuvo un crecimiento del 3% en monedas locales. En el segundo semestre de 2005, la Unidad de Diabetes lanzó toda una serie de productos innovadores, entre otros Accu-Chek Compact Plus para el control de la glucemia, con tira reactiva y dispositivo de punción integrados, y Accu-Chek Aviva, el modelo que reemplaza al monitor Accu-Chek Advantage. Nueva es igualmente la bomba de insulina controlada por menú Accu-Chek Spirit, un nuevo paradigma en la administración de insulina flexible y fiable. En 2005 se lanzó asimismo Accu-Chek Pocket Compass 3.0, la última versión del software para el autocontrol móvil de la glucemia. La FDA inspeccionó el centro de producción de Roche Diagnostics en Burgdorf (Suiza). La decisión definitiva sobre si se levantará la alerta de importación en EE.UU. de las bombas de insulina está aún pendiente.

Diagnóstico Centralizado: gran demanda de Elecsys proBNP

Centralized Diagnostics obtuvo un incremento de las ventas del 5% en monedas locales, alcanzado así por vez primera el liderazgo de este importante segmento del diagnóstico. Los resultados obtenidos obedecen sobre todo al éxito sostenido en el inmunodiagnóstico. También en este ámbito tiene Roche previsto alcanzar el liderazgo a medio plazo, objetivo al que se ha acercado un poco más en el ejercicio 2005. La instalación de los sistemas Elecsys y E170 se elevó en un 24%, lo que constituye un nuevo récord, y gracias a la fuerte demanda de Elecsys proBNP se ha convertido Roche en el proveedor líder de pruebas cardiovasculares a los laboratorios clínicos. Las ventas del ensayo Elecsys se beneficiaron de las más de 200 publicaciones científicas sobre el marcador NT-proBNT en el año 2005, así como de la inclusión de este marcador en las directrices terapéuticas de los expertos. Empiezan a rendir las inversiones en nuevas tecnologías para automatizar los numerosos pasos que preceden y siguen a los análisis de laboratorio propiamente dichos. La ampliación del acuerdo de cooperación firmado en 2004 con la compañía alemana PVT Probenverteiltechnik en el campo de la automatización preanalítica reforzó nuestro liderazgo como proveedores de soluciones integrales para laboratorios. El nuevo sistema RSD-800/A para la automatización total se ha lanzado ya con éxito en nuevo mercados.

Diagnóstico Molecular: fortalecimiento de segmento de hemocribado

Con un aumento de la facturación del 5% y una cuota de mercado superior al 40%, la unidad de negocio Diagnóstico Molecular sigue siendo el líder claro del mercado en un entorno de creciente competencia. Pilares del crecimiento volvieron a ser los productos para hemocribado (control de las conservas sanguíneas), con un aumento de las ventas del 11%, y la virología (+8%). La cartera de productos clave para virología se reforzó en 2005 con el sistema combinado Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan, que proporciona a los laboratorio una nueva capacidad de rendimiento en la preparación automática de muestras para análisis de ADN/ARN. Además, en el año 2005 fue aprobada en Europa la comercialización de tres pruebas para realizar en esta plataforma. Estas pruebas sirven para determinar la carga vírica de VIH, VHC y VHB en el plasma humano: el número de copias del virus constituye un indicador fundamental para evaluar la evolución de la enfermedad, el éxito terapéutico y un posible desarrollo de resistencia a la medicación. En EE.UU. está prevista la solicitud de la autorización de estas pruebas en 2006/2007. Con el Linear Array HPV Genotyping Test (prueba de genotipado del HPV [papilomavirus humano] basada en la técnica de matriz lineal), que recibió la certificación “CE” en junio de 2005, Roche Diagnostics es la única empresa del ramo con una prueba PCR comercial para la determinación de 37 variantes génicas de “alto riesgo” y “bajo riesgo” del HPV. En julio de 2005 inauguró Roche en Nueva Jersey (EE.UU.) el mayor centro de producción del mundo para la fabricación de productos PCR. Con el test AmpliChip CYP450 se lanzó el primer chip de ADN para uso clínico en Europa en 2004; la aprobación en EE.UU. seguiría en enero de 2005. Tres grandes laboratorios estadounidenses ya han incluido la prueba en su cartera de servicios.

Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*): nuevas pruebas de la utilidad de CoaguChek-S

La unidad de negocio Diagnóstico Inmediato registró un aumento de la facturación del 5% como consecuencia del positivo desarrollo de sus tres segmentos clave: cardiología, coagulación sanguínea y gasometría/análisis de electrolitos. El segmento de los aparatos para el seguimiento de la coagulación alcanzó un aumento de las ventas del 13%. El crecimiento fue especialmente fuerte en EE.UU. Un nuevo estudio ha puesto de manifiesto que el autocontrol de la coagulación sanguínea con el sistema CoaguChek-S puede reducir el riesgo de complicaciones graves y hemorragias menores hasta un 70% y la tasa de mortalidad tras la sustitución de una válvula cardíaca hasta un 60%. En el segmento de los gases sanguíneos y el análisis de electrolitos, Roche Diagnostics logró duplicar en 2005 el número de aparatos instalados en relación con el ejercicio anterior.

Ciencias Aplicadas: éxito con nuevos productos

En un mercado muy competido, Ciencias Aplicadas logró reafirmar su posición con una tasa de crecimiento del 5%. Genome Sequencer 20 y LightCycler 480 fueron dos de los productos importantes lanzados en 2005. Con el primero, Roche se adentra en el atractivo mercado de la secuenciación

genómica: el sistema Genome Sequencer 20 permite a los investigadores secuenciar fragmentos largos de ADN y genomas enteros con una rapidez hasta cien veces superior a la de los sistemas comercializados actualmente. Genome Sequencer 20 se basa en un método nanotecnológico –distinguido con un premio a la innovación– de 454 Life Sciences y es el primer producto surgido de la alianza estratégica cerrada en 2005 entre Roche y esta empresa estadounidense.

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. 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 en este comunicado de prensa están protegidas por la ley.

Más información

- Comunicado de prensa con todas las tablas: www.roche.com/med-cor-2006-02-01.htm
- Memoria anual 2005: www.roche.com/fig_annualrep_2005.htm
- Presentaciones / Conferencia de prensa en directo (a partir de las 10.00 horas):
www.roche.com/med_events_bmk06.htm
- Fotografías de la conferencia de prensa (a partir de las 14.00 horas):
www.roche.com/pages/downloads/photosel/060201/

Próximas fechas

- Asamblea General: 27 de febrero
- Resultados 1^{er} trimestre 2006: 26 de abril (provisional)
- Resultados 1^{er} semestre 2006: 20 de julio (provisional):

- Resultados 9 primeros meses 2006: 17 de octubre (provisional)

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

Disclaimer: Cautionary statement regarding forward-looking statements

This document contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be identified by words such as 'believes', 'expects', 'anticipates', 'projects', 'intends', 'should', 'seeks', 'estimates', 'future' or similar expressions or by discussion of, among other things, strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this document, among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products, including without limitation negative results of clinical trials or research projects, unexpected side-effects of pipeline or marketed products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity and news coverage. The statement regarding earnings per share growth is not a profit forecast and should not be interpreted to mean that Roche's earnings or earnings per share for 2006 or any subsequent period will necessarily match or exceed the historical published earnings or earnings per share of Roche.

1. Key Figures

	In millions of CHF		% change		As % of sales	
	2005	2004	In CHF	In local currencies	2005	2004
Sales *	35,511	29,522	+20	+19	100	100
Research and development *	5,705	5,154	+11	+11	16.1	17.5
Operating profit before exceptional items *	9,025	6,766	+33	+33	25.4	22.9
Net income	6,730	7,063	-5		19.0	23.9
Net cash	11,215	3,909	+187			
Equity	41,743	33,283	+25			

	2005	2004	Change
Equity ratio (in %)	60.2	56.9	+6%
Core earnings per share (in CHF)	7.68	5.72	+34%
Dividend per share ** (in CHF)	2.50	2.00	+25%
Number of employees (at 31 Dec. 2005)	68,218	64,594	+3,624

* Continuing businesses

** Proposed by the Board of Directors

2. Consolidated income statement for year ended 31 December 2005 ^{in millions of CHF}

	Pharmaceuticals	Diagnostics	Corporate	Group
Sales	27,268	8,243	-	35,511
Royalties and other operating income	1,176	271	-	1,447
Cost of sales	(6,071)	(3,233)	-	(9,304)
Marketing and distribution	(7,484)	(2,141)	-	(9,625)
Research and development	(4,986)	(719)	-	(5,705)
General and administration	(1,764)	(399)	(125)	(2,288)
Amortisation and impairment of intangible assets	(676)	(335)	-	(1,011)
Operating profit before exceptional items	7,463	1,687	(125)	9,025
Amortisation of goodwill	-	-	-	-
Major legal cases	(210)	(146)	-	(356)
Changes in Group organisation	-	-	-	-
Operating profit	7,253	1,541	(125)	8,669
Associated companies				1
Financial income				678
Financing costs				(382)
Profit before taxes				8,966
Income taxes				(2,224)
Profit from continuing businesses				6,742
Profit from discontinued businesses				(12)
Net income				6,730
Attributable to				
- Roche shareholders				5,787
- Minority interests				943
Earnings per share and non-voting equity security			Continuing	Group
Basic (CHF)			businesses	
			6.86	6.85
Diluted (CHF)			6.73	6.71

3. Consolidated income statement for the year ended 31 December 2004 ^{in millions of CHF}

	Pharmaceuticals	Diagnostics	Corporate	Group
Sales	21,695	7,827	-	29,522
Royalties and other operating income	1,298	272	-	1,570
Cost of sales	(4,747)	(2,971)	-	(7,718)
Marketing and distribution	(6,313)	(2,025)	-	(8,338)
Research and development	(4,451)	(703)	-	(5,154)
General and administration	(1,329)	(420)	(336)	(2,085)
Amortisation and impairment of intangible assets	(721)	(310)	-	(1,031)
Operating profit before exceptional items	5,432	1,670	(336)	6,766
Amortisation of goodwill	(233)	(339)	-	(572)
Major legal cases	-	-	-	-
Changes in Group organisation	(199)	-	-	(199)
Operating profit	5,000	1,331	(336)	5,995
Associated companies				(43)
Financial income				369
Financing costs				(602)
Exceptional income from bond conversion and redemption				872
Profit before taxes				6,591
Income taxes				(1,865)
Profit from continuing businesses				4,726
Profit from discontinued businesses				2,337
Net income				7,063
Attributable to				
- Roche shareholders				6,606
- Minority interests				457
Earnings per share and non-voting equity security			Continuing	Group
Basic (CHF)			businesses	
			5.12	7.86
Diluted (CHF)			5.06	7.77

The income statement for 2004 has been restated following the changes in IFRS that were adopted effective 1 January 2005.

4. Consolidated balance sheet in millions of CHF

	31 December 2005	31 December 2004
Non-current assets		
Property, plant and equipment	15,097	12,408
Goodwill	6,132	5,532
Intangible assets	6,256	6,340
Investments in associated companies	58	55
Financial long-term assets	2,190	1,227
Other long-term assets	660	484
Deferred income tax assets	1,724	1,144
Post-employment benefit assets	1,622	1,577
Total non-current assets	33,739	28,767
Current assets		
Inventories	5,041	4,614
Accounts receivable	7,698	7,014
Current income tax assets	299	159
Other current assets	1,703	2,007
Receivable from Bayer Group collected on 1 January 2005	-	2,886
Marketable securities	16,657	10,394
Cash and cash equivalents	4,228	2,605
Total current assets	35,626	29,679
Total assets	69,365	58,446
Non-current liabilities		
Long-term debt	(9,322)	(7,077)
Deferred income tax liabilities	(3,518)	(3,564)
Post-employment benefit liabilities	(2,937)	(2,744)
Provisions	(1,547)	(683)
Other non-current liabilities	(806)	(961)
Total non-current liabilities	(18,130)	(15,029)
Current liabilities		
Short-term debt	(348)	(2,013)
Current income tax liabilities	(811)	(947)
Provisions	(833)	(1,223)
Accounts payable	(2,373)	(1,844)
Accrued and other current liabilities	(5,127)	(4,107)
Total current liabilities	(9,492)	(10,134)
Total liabilities	(27,622)	(25,163)
Total net assets	41,743	33,283
Equity		
Capital and reserves attributable to Roche shareholders	34,922	27,998
Equity attributable to minority interests	6,821	5,285
Total equity	41,743	33,283

The balance sheet for 2004 has been restated following the changes in IFRS that were adopted effective 1 January 2005.

5. Consolidated cash flow statement in millions of CHF

	Year ended 31 December	
	2005	2004
Cash flows from operating activities		
Cash generated from operations	12,521	9,748
(Increase) decrease in working capital	488	227
Vitamin case payments	(82)	(66)
Major legal cases	(98)	(65)
Payments made for defined benefit post-employment plans	(303)	(653)
Utilisation of restructuring provisions	(119)	(163)
Utilisation of other provisions	(310)	(128)
Other operating cash flows	(125)	(75)
Cash flows from operating activities, before income taxes paid	11,972	8,825
Income taxes paid	(1,997)	(1,490)
Total cash flows from operating activities	9,975	7,335
Cash flows from investing activities		
Purchase of property, plant and equipment	(3,319)	(2,344)
Purchase of intangible assets	(349)	(191)
Disposal of property, plant and equipment	353	196
Disposal of intangible assets	2	12
Disposal of products	56	431
Acquisitions of subsidiaries and associated companies	(233)	(1,822)
Divestments of discontinued businesses, subsidiaries and associated companies	2,913	696
Interest and dividends received	383	255
Sales of marketable securities	9,859	4,965
Purchases of marketable securities	(15,190)	(4,281)
Other investing cash flows	(161)	64
Total cash flows from investing activities	(5,686)	(2,019)
Cash flows from financing activities		
Proceeds from issue of long-term debt instruments	2,565	-
Repayment of long-term debt instruments	(1,178)	(3,039)
Increase (decrease) in other long-term debt	(1,083)	(1,156)
Transactions in own equity instruments	779	237
Increase (decrease) in short-term borrowings	(422)	(939)
Interest and dividends paid	(1,983)	(1,971)
Exercises of equity-settled equity compensation plans	1,090	643
Genentech and Chugai share repurchases	(2,511)	(1,699)
Other financing cash flows	(38)	61
Total cash flows from financing activities	(2,781)	(7,863)
Net effect of currency translation on cash and cash equivalents	115	(124)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,623	(2,671)
Cash and cash equivalents at 1 January	2,605	5,276
Cash and cash equivalents at 31 December	4,228	2,605

6. Group operating results 2005

	Pharmaceuticals (mCHF)	Diagnostics (mCHF)	Corporate (mCHF)	Group (mCHF)
Sales	27,268	8,243	-	35,511
Operating profit before exceptional items	7,463	1,687	(125)	9,025
- margin	27.4	20.5	-	25.4
EBITDA	8,997	2,527	(120)	11,404
- margin	33.0	30.7	-	32.1

7. Pharmaceuticals sub-divisional results

	Sales (mCHF)	EBITDA (mCHF)	EBITDA as % of sales	Operating profit before exceptional items (mCHF)	Operating profit before exceptional items as % of sales
2005					
Roche Pharmaceuticals	16,955	5,501	32.4	4,542	26.8
Genentech	6,614	2,522	38.1	2,124	32.1
Chugai	3,699	974	26.3	797	21.5
Pharmaceuticals Division	27,268	8,997	33.0	7,463	27.4
2004					
Roche Pharmaceuticals	13,970	4,544	32.5	3,632	26.0
Genentech	4,522	1,761	38.9	1,313	29.0
Chugai	3,203	633	19.8	487	15.2
Pharmaceuticals Division	21,695	6,938	32.0	5,432	25.0

8. Sales January to December 2005 and 2004

January – December	2005	2004	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals Division	27,268	21,695	+26	+25
Roche Pharmaceuticals	16,955	13,970	+21	+20
Genentech	6,614	4,522	+46	+46
Chugai	3,699	3,203	+15	+17
Diagnostics Division	8,243	7,827	+5	+4
Roche Group	35,511	29,522	+20	+19

9. Quarterly local sales growth by Division in 2005

	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004
Pharmaceuticals Division	+22	+21	+21	+34
Roche Pharmaceuticals	+11	+18	+17	+32
Genentech	+54	+41	+42	+49
Chugai	+32	+8	+7	+22
Diagnostics Division	+4	+4	+6	+3
Roche Group	+17	+17	+17	+26

10. Quarterly sales by Division in 2005

CHF millions	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005
Pharmaceuticals Division	5,563	6,155	6,497	6,782	7,834
Roche Pharmaceuticals	3,447	3,859	4,119	4,191	4,786
Genentech	1,235	1,341	1,526	1,765	1,982
Chugai	881	955	852	826	1,066
Diagnostics Division	2,064	1,935	2,035	2,038	2,235
Roche Group	7,627	8,090	8,532	8,820	10,069

11. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in 2005: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	4,154	22%	2,397	17%	201	6%	1,556	34%
Neo Recormon/Epogin	2,252	8%	-	-	812	4%	1,440	11%
Herceptin	2,146	48%	931	56%	126	20%	1,089	46%
CellCept	1,705	20%	821	29%	29	22%	855	13%
Avastin	1,665	141%	1,411	108%	-	-	254	1826%
Tamiflu	1,558	370%	393	341%	398	307%	767	431%
Pegasys	1,403	17%	494	7%	90	25%	819	24%
Rocephin	927	-29%	490	-39%	61	18%	376	-19%
Xeloda	796	47%	313	64%	30	30%	453	39%
Xenical	635	5%	99	3%	-	-	536	5%
Kytril	500	9%	203	9%	138	11%	159	8%
Nutropin/Protropin	476	6%	463	6%	-	-	13	-5%
Xolair	408	74%	408	74%	-	-	-	-
Copegus	407	6%	184	-13%	-	-	223	29%
Cymevene/Valcyte	394	19%	202	10%	-	-	192	30%
Pulmozyme	393	15%	232	19%	-	-	161	9%
Tarceva	387	2224%	342	1959%	-	-	45	-
Neutrogen	364	15%	-	-	364	15%	-	-
Dilatrend	326	-11%	-	-	-	-	326	-11%
Activase/TNKase	310	11%	274	13%	-	-	36	0%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	259	53%	133	29%	-	-	126	91%
Raptiva	117	67%	117	67%	-	-	-	-
Evista	104	182%	-	-	104	182%	-	-
Bonviva/Boniva	86	-	82	-	-	-	4	-
Renagel	57	28%	-	-	57	28%	-	-
Actemra	1	-	-	-	1	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

² versus 2004

12. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2005

	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004
MabThera/Rituxan	24%	23%	18%	23%
NeoRecormon/Epogin	7%	8%	6%	12%
Herceptin	23%	31%	57%	77%
CellCept	4%	25%	28%	25%
Avastin	476%	112%	107%	127%
Tamiflu	302%	707%	148%	631%
Pegasys	15%	22%	15%	17%
Rocephin	-6%	-5%	-54%	-55%
Xeloda	48%	50%	44%	47%
Xenical	4%	0%	9%	9%
Kytril	0%	18%	14%	5%
Nutropin/Protropin	7%	10%	3%	4%
Xolair	128%	88%	51%	57%
Copegus	5%	15%	9%	-5%
Cymevene/Valcyte	2%	29%	22%	23%
Pulmozyme	10%	20%	15%	15%
Tarceva	-	-	-	722%
Neutrogen	9%	13%	20%	18%
Dilatrend	-19%	-13%	-12%	3%
Activase/TNKase	12%	3%	9%	23%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

13. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2005

	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004
MabThera/Rituxan	19%	16%	14%	20%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Herceptin	19%	29%	70%	99%
CellCept	-8%	33%	52%	44%
Avastin	432%	85%	78%	88%
Tamiflu	-	493%	132%	390%
Pegasys	-9%	19%	9%	14%
Rocephin	1%	5%	-75%	-81%
Xeloda	74%	72%	51%	64%
Xenical	-1%	-14%	20%	18%
Kytril	-9%	33%	20%	-2%
Nutropin/Protropin	7%	10%	3%	4%
Xolair	128%	88%	51%	57%
Copegus	-28%	4%	-2%	-23%
Cymevene/Valcyte	-9%	20%	17%	14%
Pulmozyme	16%	28%	17%	15%
Tarceva	-	-	-	528%
Neutrogin	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Activase/TNKase	14%	5%	10%	25%

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

14. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2005

	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004
MabThera/Rituxan	7%	11%	1%	5%
NeoRecormon/Epogin	2%	5%	2%	7%
Herceptin	19%	18%	15%	26%
CellCept	20%	26%	18%	22%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	209%	-	-	733%
Pegasys	135%	33%	4%	3%
Rocephin	33%	13%	17%	14%
Xeloda	41%	38%	27%	20%
Xenical	-	-	-	-
Kytril	14%	10%	10%	11%
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-
Neutrogen	9%	13%	20%	18%
Dilatrend	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-

¹ Chugai

15. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2005

	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004
MabThera/Rituxan	36%	39%	29%	32%
NeoRecormon/Epogin	10%	10%	9%	16%
Herceptin	26%	34%	51%	69%
CellCept	14%	19%	9%	9%
Avastin	-	-	1755%	1203%
Tamiflu	361%	654%	158%	864%
Pegasys	29%	23%	20%	23%
Rocephin	-20%	-22%	-23%	-10%
Xeloda	36%	39%	41%	37%
Xenical	5%	3%	7%	7%
Kytril	4%	10%	9%	9%
Nutropin/Protropin	-5%	-3%	-6%	-5%
Xolair	-	-	-	-
Copegus	61%	29%	22%	11%
Cymevene/Valcyte	19%	39%	27%	36%
Pulmozyme	2%	10%	11%	16%
Tarceva	-	-	-	-
Neutrogen	-	-	-	-
Dilatrend	-19%	-13%	-12%	3%
Activase/TNKase	-3%	-11%	6%	6%

¹ Roche Pharmaceuticals

16. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005
MabThera/Rituxan	877	929	1,015	1,057	1,153
NeoRecormon/Epogin	534	516	570	564	602
Herceptin	378	391	460	591	704
CellCept	347	370	430	441	464
Avastin	238	260	347	486	572
Tamiflu	93	424	156	279	699
Pegasys	299	325	355	350	373
Rocephin	321	330	284	152	161
Xeloda	146	165	190	213	228
Xenical	137	147	165	162	161
Kytril	123	105	130	130	135
Nutropin/Protropin	113	110	122	116	128
Xolair	73	81	100	104	123
Copegus	87	104	109	107	87
Cymevene/Valcyte	83	86	99	100	109
Pulmozyme	86	89	97	100	107
Tarceva	17	57	88	101	141
Neutrogen	85	80	89	97	98
Dilatrend	75	83	84	79	80
Activase/TNKase	64	67	72	84	87
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	47	50	66	62	81
Raptiva	22	28	31	28	30
Evista	15	16	25	28	35
Bonviva/Boniva	-	-	21	14	51
Renagel	12	11	15	15	16
Actemra	-	-	-	-	1

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

17. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2004 and 2005

CHF millions	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005
MabThera/Rituxan	514	540	573	612	672
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Herceptin	149	153	186	271	321
CellCept	157	152	200	225	244
Avastin	230	240	300	409	462
Tamiflu	42	30	44	109	210
Pegasys	110	109	124	124	137
Rocephin	207	208	180	54	48
Xeloda	56	60	71	83	99
Xenical	20	25	24	24	26
Kytril	52	39	54	54	56
Nutropin/Protropin	110	107	119	113	124
Xolair	73	81	100	104	123
Copegus	40	43	53	53	35
Cymevene/Valcyte	47	43	49	53	57
Pulmozyme	51	52	57	60	63
Tarceva	17	56	86	92	108
Neutrogen	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	56	60	64	73	77
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	28	26	29	34	44
Raptiva	22	28	31	28	30
Evista	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	21	13	48
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

18. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2004 and 2005

CHF millions	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005
MabThera/Rituxan	58	40	52	50	59
NeoRecormon/Epogin	220	168	209	203	232
Herceptin	31	25	31	32	38
CellCept	7	6	7	7	9
Avastin	-	-	-	-	-
Tamiflu	15	260	3	2	133
Pegasys	25	19	23	23	25
Rocephin	16	15	15	14	17
Xeloda	8	6	8	8	8
Xenical	-	-	-	-	-
Kytril	37	28	35	35	40
Nutropin/Protropin	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	-
Neutrogen	85	80	89	97	98
Dilatrend	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	15	16	25	28	35
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Renagel	12	11	15	15	16
Actemra	-	-	-	-	1

¹ Chugai

19. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005
MabThera/Rituxan	305	349	390	395	422
NeoRecormon/Epogin	314	348	361	361	370
Herceptin	198	213	243	288	345
CellCept	183	212	223	209	211
Avastin	8	20	47	77	110
Tamiflu	36	134	109	168	356
Pegasys	164	197	208	203	211
Rocephin	98	107	89	84	96
Xeloda	82	99	111	122	121
Xenical	117	122	141	138	135
Kytril	34	38	41	41	39
Nutropin/Protropin	3	3	3	3	4
Xolair	-	-	-	-	-
Copegus	47	61	56	54	52
Cymevene/Valcyte	36	43	50	47	52
Pulmozyme	35	37	40	40	44
Tarceva	-	1	2	9	33
Neutrogen	-	-	-	-	-
Dilatrend	75	83	84	79	80
Activase/TNKase	8	7	8	11	10
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	19	24	37	28	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	1	3
Renagel	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals