

Basilea, 30 de enero de 2008

Roche alcanza de nuevo en 2007 unos resultados operativos récord

Aumento de los beneficios por título el doble que el incremento de las ventas. Crecimiento de las ventas de dos dígitos por séptimo año consecutivo. Propuesto un marcado aumento del dividendo del 35%

Grupo

- El Grupo Roche aumenta su facturación en un 10%, hasta los 46.100 millones de francos suizos.
- El beneficio operativo se eleva en un 22%, hasta los 14.500 millones de francos.
- Los beneficios del Grupo se incrementan en un 25% en francos, hasta los 11.400 millones de francos.
- Los beneficios por título¹⁾ crecen en un 20% en francos, hasta los 11,85 francos.
- Solicitado un aumento del dividendo del 35%, de 3,40 francos a 4,60. Este incremento del dividendo es el vigesimoprimer en serie.

División Pharma

- La División Pharma registra un crecimiento de las ventas del 11% (13% si se excluyen las de Tamiflu contra una pandemia gripal), hasta los 36.800 millones de francos. Una vez más, esta cifra se halla sensiblemente por encima del crecimiento del mercado mundial.
- El beneficio operativo se eleva en un 22%, hasta los 13.000 millones de francos, y el margen de beneficio operativo, en 3,8 puntos porcentuales, hasta un 35,5%.
- Nuevas autorizaciones y nuevos lanzamientos de productos fortalecen la posición de liderazgo en oncología.
- Se lanza Mircera en Europa para el tratamiento de la anemia renal.
- Se solicita la aprobación de Actemra para el tratamiento de la artritis reumatoide en los EE.UU. y Europa.
- Las inversiones sustancialmente mayores de 7.600 millones de francos en investigación y desarrollo reflejan la robustez de la cartera de productos en desarrollo y la alta cifra de programas de estudios clínicos en fase muy avanzada.
- Se firman nuevos acuerdos con Transgene (vacunas terapéuticas), Toyama (artritis reumatoide) y Alnylam (ARNi).

División Diagnostics

- La División Diagnostics lidera el mercado mundial con un aumento de las ventas del 6%, hasta los 9.300 millones de francos.
- El beneficio operativo aumenta hasta 1.600 millones de francos y el margen de beneficio operativo crece en 1,3 puntos porcentuales, hasta el 17,6%.
- Se cierran las adquisiciones de 454 Life Sciences, BioVeris Corporation y NimbleGen Systems Inc.
- Se firma un acuerdo de adquisición con Ventana Medical Systems, Inc. (EE.UU.).

Perspectivas

- Alto crecimiento de un dígito en las ventas del Grupo²⁾.
- Crecimiento superior a la media del mercado en las ventas de ambas divisiones²⁾.
- Beneficios por título³⁾ como mínimo al nivel récord de 2007 como objetivo, a pesar del crecimiento importante de las inversiones en investigación y desarrollo y de unas ventas claramente más bajas de Tamiflu contra una pandemia gripal.
- Crecimiento continuado del reparto de dividendos a lo largo de los tres años próximos.

Salvo acontecimientos imprevistos

Tasas de crecimiento en monedas locales si no se indica otra cosa.

- 1) Beneficios por título obtenidos en las operaciones centrales (*core earnings per share*)
- 2) Sin las ventas de Tamiflu contra una pandemia gripal
- 3) Beneficios por título obtenidos en las operaciones centrales (*core earnings per share*) a tipos de cambio constantes

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado así los resultados del ejercicio : "Roche prosiguió en 2007 el desarrollo positivo del negocio durante los últimos años y alcanzó unos resultados excelentes en todas las áreas del negocio. Las ventas se elevaron en un 10%, hasta los 46.000 millones de francos, alcanzando así un crecimiento de dos dígitos por séptimo año consecutivo. En la División Pharma aumentaron las ventas a un ritmo casi el doble de rápido que el del mercado mundial. La División Diagnostics reforzó su posición de liderazgo en el ámbito del diagnóstico in vitro con un crecimiento superior al del mercado. Gracias también a otras mejoras operativas, Roche ha logrado incrementar los beneficios por título el doble que el crecimiento de las ventas. Y de cara al futuro disfrutamos de una fuerte posición: orientación consecuente hacia la innovación, red mundial de investigación farmacéutica, fortaleza en biotecnología, posición líder en diagnóstico, sólida cartera de productos en desarrollo e interacción entre las divisiones Pharma y Diagnostics son todos pilares que constituyen ventajas competitivas importantes tanto a corto como a largo plazo".

Grupo Roche

Claro aumento de las ventas, mediante crecimiento orgánico exclusivamente

Cifras clave	en millones de CHF		Variación porcentual		% de las ventas	
	2007	2006	en CHF	en monedas locales	2007	2006
Ventas	46.133	42.041	+10	+10	100,0	100,0
Investigación y desarrollo	8.385	7.365	+14	+16	18,2	17,5
Beneficio operativo antes de partidas especiales	14.468	11.730	+23	+22	31,4	27,9
Beneficios del Grupo	11.437	9.171	+25		24,8	21,8

	2007	2006	Variación porcentual
Recursos propios (en %)	68,2	62,9	
Beneficios por título en negocios centrales (en CHF)	11,85	9,86	+20
Dividendo por título *(en CHF)	4,60	3,40	+35
Número de empleados (a 31.12.2007)	78.604	74.372	+6

* Propuesto por el Consejo de Administración

El Grupo Roche obtuvo en 2007 unos resultados récord. La facturación del Grupo aumentó hasta los 46.100 millones de francos, lo que equivale a un 10% en monedas locales (10% en francos, 15% en USD). El crecimiento de las ventas del Grupo de 4.100 millones de francos fue exclusivamente orgánico. Las ventas de la División Pharma se elevaron en monedas locales en un 11% (10% en francos, 15% en USD), hasta los 36.800 millones de francos, lo que significa un crecimiento aproximadamente el doble que el del mercado mundial. Los anticancerosos Avastin, Herceptin, MabThera/Rituxan, Tarceva y Xeloda volvieron a registrar una fuerte demanda. La facturación de los productos oncológicos creció en conjunto en un 20%, extendiendo así de nuevo el liderazgo del mercado por Roche en esta área terapéutica. Otros impulsores del crecimiento de la División Pharma fueron Bonviva/Boniva contra la osteoporosis, CellCept para los trasplantes, Pegasys en virología y el medicamento oftalmológico Lucentis. La División Diagnostics aumentó sus ventas hasta los 9.300 millones de francos, creció un 6% en monedas locales (7% en francos, 12% en USD) y reforzó su posición líder del mercado sobre todo en los ámbitos de Diagnóstico Profesional y Ciencias Aplicadas.

Margen de beneficio operativo por primera vez superior al 30%

El incremento de la facturación del Grupo repercutió muy positivamente en los resultados. El beneficio operativo aumentó en monedas locales en un 22%, hasta los 14.500 millones de francos. El margen de beneficio operativo se elevó en 3,5 puntos porcentuales, hasta el 31,4%. El beneficio operativo de la División Pharma ascendió a 13.000 millones de francos, lo que equivale a un 22% en monedas locales; el margen se incrementó en 3,8 puntos porcentuales, hasta el 35,5%. Este crecimiento del margen se

alcanzó a pesar de las inversiones claramente mayores que se realizaron en la fuerte cartera de productos en desarrollo. Así, los gastos de investigación y desarrollo en la División Pharma aumentaron en un 18% en monedas locales, hasta los 7.600 millones de francos. En la División Diagnostics se incrementó el beneficio operativo en un 14% en monedas locales, hasta los 1.600 millones de francos; el margen de beneficio operativo mejoró en 1,3 puntos porcentuales, hasta el 17,6%.

Fuerte crecimiento de beneficio; alta tasa de recursos propios

Los ingresos financieros netos ascendieron a 834 millones de francos, frente a 855 millones en 2006. El tipo impositivo efectivo del Grupo descendió del 27,3% al 25,3%.

Los beneficios del Grupo aumentaron en un 25%, hasta los 11.400 millones de francos. Los beneficios por título en los negocios centrales, que excluyen amortizaciones y depreciaciones de activos inmateriales, crecieron en un 20%, hasta los 11,85 francos.

Con las actividades operativas volvió a alcanzar el Grupo un fuerte flujo de caja de 18.500 millones de francos, gracias particularmente al incremento continuado del EBITDA. El activo neto aumentó en más de 1.000 millones, hasta los 17.300 millones de francos.

El balance del Grupo ha vuelto a mejorar sensiblemente. La proporción de recursos propios sobre los recursos totales ha pasado del 63% al 68%; más del 80% de los activos están financiados a largo plazo.

Perspectivas

En el ejercicio 2008, Roche espera para todo el Grupo un crecimiento de las ventas en monedas locales de un dígito alto y en ambas divisiones por encima del mercado. A tal efecto han de excluirse los suministros de Tamiflu a gobiernos y empresas contra una pandemia gripal, los cuales se han realizado ya en su mayor parte en los pasados años, por lo que Roche cuenta con unas ventas de Tamiflu claramente inferiores en 2008.

Para el crecimiento futuro de Roche tienen especial importancia los progresos de sus amplios programas de investigación clínica. En 2008, Roche volverá a incrementar sensiblemente las inversiones en I+D para aprovechar todo el potencial de su robusta cartera de productos en desarrollo. En un primer plano se halla el desarrollo clínico en fase avanzada de los principios activos pertuzumab (cáncer de mama), ocrelizumab (enfermedades autoinmunitarias), análogo de GLP-1 (diabetes) e inhibidor de la CETP (HDL-colesterol), así como los numerosos y muy prometedores estudios para una utilización extendida de nuestros antineoplásicos líderes en su campo.

Para los ejercicios 2009/ 2010, Roche cuenta con un fuerte crecimiento sostenido gracias a los lanzamientos de Actemra y Mircera y las nuevas indicaciones de MabThera (contra la artritis reumatoide), Avastin y otros productos oncológicos. Hasta 2010, Roche espera también particularmente

resultados clínicos importantes en relación con el uso de Avastin contra el cáncer en un estadio temprano (tratamiento adyuvante).

A pesar de una facturación claramente menor de Tamiflu y de unas inversiones notablemente mayores en I+D, Roche se ha puesto como objetivo para 2008 volver a alcanzar unos beneficios por título con tipos de cambio constantes por lo menos al nivel récord del ejercicio anterior.

Es la intención de Roche que el reparto de dividendos siga creciendo de manera continuada a lo largo de los próximos tres años.

Aumento del dividendo por vigesimoprimer año consecutivo

Considerando los resultados muy satisfactorios del ejercicio 2007, el Consejo de Administración solicita un incremento del dividendo del 35% a 4,60 francos (2006: 3,40 francos) por acción y bono de disfrute. A reserva de la aprobación por la Asamblea General, éste es el vigesimoprimer aumento consecutivo del dividendo.

División Pharma

Una vez más, el incremento de las ventas se halla claramente por encima del crecimiento del mercado mundial.

Cifras clave	en millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	% de las ventas
Ventas	36.783	+10	+11	100
- Roche Pharma	22.970	+11	+9	63
- Genentech	10.414	+14	+19	28
- Chugai	3.399	-3	+3	9
EBITDA	14.706	+21	+20	40,0
Beneficio operativo	13.042	+24	+22	35,5
Investigación y desarrollo	7.598	+15	+18	20,6

En 2007, la División Pharma prosiguió su fuerte crecimiento por encima de la media del mercado. La facturación total del ejercicio creció en un 11% en monedas locales y un 10% en francos (15% en USD), hasta alcanzar los 36.800 millones de francos, duplicando así, aproximadamente, la tasa de crecimiento mundial del mercado (6%)¹. Si no se consideran las compras de Tamiflu por gobiernos y empresas para formar stocks contra una posible pandemia, la facturación de la División Pharma aumentó en un 13% en 2007². El crecimiento regional de las ventas se situó claramente por encima de la media del mercado correspondiente: en Norteamérica el aumento fue del 15% (frente al 5% del mercado), y en Europa, del

¹ Datos sobre crecimiento del mercado en todo el comunicado según el IMS (hasta el 31.10.2007).

² Si no se indica otra cosa, las tasas de crecimiento señaladas corresponden a monedas locales.

10% (frente al 7%). Con un 3%, en Japón estuvieron las ventas ligeramente por debajo del crecimiento del mercado. Los pilares principales del crecimiento fueron los productos clave en las áreas terapéuticas oncología, trasplantes, enfermedades metabólicas y óseas y virología; además, el producto oftalmológico Lucentis de Genentech. En la División Diagnostics se incrementó el beneficio operativo en un 22% en monedas locales, hasta los 13.000 millones de francos, y el margen de beneficio operativo mejoró en 3,8 puntos porcentuales, hasta el 35,5%. El aumento de las ventas, así como los mayores ingresos por licencias y otros ingresos de explotación, compensaron con creces los gastos considerablemente más altos sobre todo en I+D. Las sustanciales inversiones en nuestra amplia cartera de productos en I+D reflejan las dimensiones de nuestra cartera general y la alta cifra de programas de desarrollo clínico en fase avanzada. El EBITDA³ se situó en 14.700 millones de francos o un 40,0% de las ventas, frente al 36,5% del ejercicio anterior.

Oncología: cinco medicamentos que alargan la vida

Las ventas de la cartera de oncología⁴ de la División Pharma aumentaron en 2007 en un 20 %, representando ahora el 50% de la facturación farmacéutica. Sin contar el segmento de «tratamiento de apoyo», las ventas conjuntas de los antineoplásicos crecieron en un 23%, elevándose así la cuota de mercado mundial del Grupo Roche a casi el 30%.

MabThera/Rituxan (rituximab), para el tratamiento de los linfomas no hodkinianos (LNH), volvió a registrar en todo el ejercicio 2007 un fuerte crecimiento de las ventas. Este resultado obedece sobre todo al creciente uso de este medicamento como tratamiento de mantenimiento de los pacientes con LNH foliculares, la forma más frecuente de los LNH indolentes (menos malignos), así como tratamiento de primera línea de las formas indolentes de esta enfermedad en todos los mercados, particularmente en Europa / otras regiones⁵. La muy buena acogida del producto como tratamiento de primera línea de los LNH agresivos en mercados emergentes ha contribuido también al resultado obtenido. En enero, la Comisión Europea aprobó la solicitud por Roche del mes de julio para extender la indicación existente como tratamiento de primera línea de los linfomas indolentes a la asociación de MabThera con todos los regímenes quimioterápicos. Esta ampliación de las indicaciones hará posible que un ancho arco de pacientes de toda Europa tengan acceso al tratamiento con MabThera.

Herceptin (trastuzumab), medicamento para el tratamiento específico de un tipo especialmente agresivo de cáncer de mama (HER2-positivo), que representa el 20-30% de todos los casos de esta enfermedad, alcanzó en 2007 un firme crecimiento de las ventas. La mayor contribución correspondió a la creciente

³ Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

⁴ Principales productos oncológicos: MabThera/Rituxan, Herceptin, Avastin, Xeloda, Tarceva, NeoRecormon, Kytril, Neutrogin, Neupogen, Bondronat, Roferon-A, Furtulon, Vesanoid.

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

administración como tratamiento del cáncer de mama en estadio temprano en Alemania, Francia, Italia, España y Gran Bretaña, los cinco mercados principales de Europa. En los Estados Unidos se estabilizó a un nivel alto la penetración en el mercado tras la rápida y positiva acogida de Herceptin como tratamiento adyuvante en 2007. En el cáncer de mama metastásico, la aceptación y la duración del tratamiento alcanzaron también un nivel alto tanto en los Estados Unidos como en los cinco mayores mercados de Europa. Los datos del estudio NOAH (tratamiento neoadyuvante) demuestran que la administración de Herceptin para reducir el tamaño tumoral antes de la cirugía de mama puede contribuir a la destrucción total de los tumores HER2-positivos y facilitar la cirugía conservadora de la mama. Estos resultados son una nueva prueba de que Herceptin constituye el fundamento terapéutico adecuado para las mujeres con cáncer de mama HER2-positivo en cualquier estadio de la enfermedad. En mayo, Roche recibió en la Unión Europea (UE) la autorización para el uso de Herceptin en combinación con una terapia hormonal (inhibidores de la aromataasa) en el tratamiento del cáncer de mama avanzado (metastásico) positivo con respecto tanto a los receptores hormonales como al receptor HER2.

Avastin (bevacizumab), el primer medicamento para inhibir la angiogénesis que ha demostrado alargar la supervivencia total y/o sin progresión de los pacientes con cáncer colorrectal, pulmonar, de mama o renal, volvió a registrar también un fuerte crecimiento en todas las regiones. Las ventas crecientes en los EE.UU. respondieron fundamentalmente a su creciente administración contra el cáncer pulmonar no microcítico (CPNM) avanzado. En Europa se incrementaron las ventas como consecuencia del eco positivo en el ámbito terapéutico del cáncer colorrectal metastásico. En marzo se aprobó en Europa Avastin en asociación con quimioterapia basada en el paclitaxel para el tratamiento del cáncer de mama metastásico. La decisión se basó en los resultados de estudios que demostraban una supervivencia sin progresión de la enfermedad el doble de larga cuando las pacientes recibían no sólo paclitaxel, sino este producto junto con Avastin. En abril fue aprobado Avastin en Japón para el tratamiento del cáncer colorrectal avanzado o recidivante, y en agosto en Europa para el tratamiento del CPNM avanzado en asociación con quimioterapia basada en el platino. Avastin es el primer medicamento que alarga la supervivencia de los pacientes con CPNM más de un año. En enero, la Comisión Europea autorizó la extensión del uso ya aprobado contra el cáncer colorrectal avanzado a la asociación de Avastin con todas las formas de quimioterapia en todas las fases terapéuticas. Esta ampliación de las indicaciones significa una clara mejora de las posibilidades de tratamiento para los pacientes con cáncer colorrectal.

En agosto, Genentech solicitó de nuevo a la FDA (agencia de medicamentos estadounidense) la autorización complementaria de Avastin en asociación con paclitaxel como tratamiento de primera línea del cáncer de mama local recidivante o metastásico. En diciembre, el comité asesor de la FDA “Oncologic Drugs Advisory Committee“ decidió por cinco votos contra cuatro que los datos presentados

no bastaban para un análisis aceptable de riesgos y beneficios del medicamento en esta indicación. Genentech sigue trabajando con la FDA para lograr que Avastin sea accesible en los EE.UU. a las pacientes con cáncer de mama. Para el 23 de febrero de 2008 se espera la decisión de las autoridades sobre la solicitud de aprobación.

Xeloda (capecitabina), un medicamento oral contra el cáncer que facilita notablemente el tratamiento, registró en 2007 un crecimiento de dos dígitos en su facturación, debido fundamentalmente a las buenas ventas en los EE.UU. (+19%), así como en Europa / otras regiones (+19%). Las ventas se vieron impulsadas por la autorización de Xeloda en la UE para el tratamiento del cáncer de estómago avanzado, así como por los datos positivos sobre su uso en cáncer colorrectal. En diciembre, el Comité de Medicamentos de Uso Humano (CHMP) de la UE recomendó admitir la solicitud presentada por Roche en abril para ampliar la autorización de Xeloda en la UE a todas las combinaciones terapéuticas para todas las líneas de tratamiento en cáncer colorrectal metastásico (avanzado), incluida la combinación con Avastin. Actualmente, la FDA está estudiando la solicitud de autorización presentada por Roche para una combinación de Xeloda con oxaliplatino (con o sin Avastin) para el tratamiento de primera línea del cáncer colorrectal metastásico, así como de Xeloda en asociación con oxaliplatino para el tratamiento de segunda línea. En diciembre, Chugai obtuvo en Japón la autorización de este medicamento como terapia adyuvante (posoperatoria) en el cáncer de colon. En septiembre se presentaron en la Conferencia Europea sobre Cáncer (ECCO) nuevos datos de seguimiento del estudio X-ACT correspondientes a un periodo de cinco años. Los datos muestran que los pacientes con cáncer de colon avanzado en los que la enfermedad ha continuado progresando presentan una mayor supervivencia cuando son tratados con Xeloda por vía oral que cuando reciben el actual tratamiento de referencia, 5-fluoruracilo intravenoso más ácido folínico. Además, los datos de un amplio estudio sobre el cáncer de mama publicados en diciembre indican que Xeloda en combinación con Herceptin y docetaxel prolonga en cinco meses más la supervivencia de las pacientes HER2-positivas.

Tarceva (erlotinib), medicamento de efecto selectivo que prolonga demostrablemente la supervivencia en el cáncer de páncreas y el cáncer de pulmón no microcítico avanzado, registró el pasado ejercicio un fuerte crecimiento debido fundamentalmente al aumento de su uso en el CPNM y a su comercialización en nuevos países. En China, Tarceva se lanzó al mercado a principios de 2007. En diciembre, Chugai introdujo el preparado en Japón para el tratamiento de segunda y tercera línea del CPNM. Tarceva está actualmente autorizado en 87 países para el tratamiento de segunda y tercera línea del CPNM avanzado. La comercialización en la UE para la indicación de cáncer de páncreas también contribuyó a los excelentes resultados. Tarceva está autorizado en más de 60 países para esta enfermedad difícil de tratar, y se prevén nuevas autorizaciones en 2008.

Anemia: buen comienzo de Mircera

Las ventas combinadas de los estimulantes eritropoyéticos NeoRecormon y Epogin (epoetina beta), de Roche y Chugai respectivamente, descendieron en un mercado que continúa sometido a una intensa competencia ante la fuerte presión de precios de otros productos de marca y el lanzamiento en Europa de biosimilares de la epoetina alfa. NeoRecormon sólo experimentó un pequeño retroceso, mientras que las ventas de Epogin en Japón se vieron más afectadas por la dura competencia y por los recortes de precios y cambios en el reembolso introducidos por el gobierno japonés, que dejaron sentir sus efectos desde el primer trimestre.

Mircera (metoxi-polietilenglicol-epoetina beta), un activador continuo de los receptores para la formación de glóbulos rojos, es un medicamento innovador de Roche para el tratamiento de la anemia en pacientes con nefropatía crónica. Tras su autorización en la UE en el mes de julio, Mircera se comercializa ya en Alemania, Gran Bretaña, Irlanda, Suecia, Austria, Eslovenia y Hungría, además de Noruega y Suiza. Las ventas iniciales corresponden a las previsiones. En noviembre, la FDA autorizó la comercialización de Mircera para esa misma indicación. En otros países del mundo se está a la espera de la decisión de los organismos reguladores. Mircera permite alcanzar concentraciones estables de hemoglobina con una única administración mensual como terapia de mantenimiento. Este medicamento hace posible corregir la anemia con dos administraciones mensuales, así como pasar directamente de otros estimulantes eritropoyéticos que deben administrarse hasta tres veces por semana a una única administración mensual en todos los pacientes con nefropatía crónica.

En octubre, un tribunal del Estado de Massachusetts (EE.UU.) falló a favor de Amgen en una demanda por vulneración de patente presentada por Amgen en relación con Mircera. Roche está estudiando las posibilidades jurídicas de recurrir esa decisión.

Medicina de trasplantes: se mantiene la posición de liderazgo

CellCept (micofenolato mofetilo) es el inmunodepresor más utilizado en todo el mundo. El crecimiento de su facturación en 2007 se basó en las robustas ventas en los Estados Unidos y Europa. La preferencia de los médicos por CellCept se debe a su mejor efecto protector a largo plazo en comparación con otros fármacos que resultan más tóxicos.

Virología: entregados los pedidos de Tamiflu contra una posible pandemia

Las ventas del antigripal Tamiflu (oseltamivir) descendieron significativamente en el segundo semestre de 2007, ya que están entregados la mayoría de los pedidos de gobiernos y empresas destinados a stocks de este medicamento. Las directrices de la OMS reforzaron en 2007 la posición de Tamiflu como fármaco de elección para el tratamiento de la gripe aviaria. Las ventas estacionales de Tamiflu en Japón

fueron más bajas debido a las limitaciones impuestas por las autoridades a su uso en adolescentes. Sin embargo, esto se vio compensado por un importante aumento de las compras del gobierno japonés en prevención de una posible pandemia. La red mundial de producción establecida por Roche es actualmente capaz de fabricar anualmente 400 millones de tratamientos (envases) de Tamiflu en caso necesario. Los volúmenes de producción se han reducido para adaptarlos a la demanda actual, pero pueden incrementarse de nuevo en caso necesario. En 2007, Roche obtuvo la autorización en los EE.UU. y Europa –en julio y septiembre, respectivamente– para una presentación alternativa de Tamiflu en cápsulas más pequeñas, con una dosis reducida, destinadas sobre todo al uso pediátrico.

A pesar de la reducción global del volumen de mercado en los EE.UU. y Europa Occidental, las ventas de Pegasys (interferón alfa-2a pegilado) para el tratamiento de la hepatitis B y C continuaron creciendo en 2007. El incremento fue especialmente vigoroso en mercados emergentes como China y Turquía. Las ventas de Copegus (ribavirina) registraron un crecimiento del 6% con respecto a 2006, ya que la introducción del preparado en Japón compensó con creces su retroceso en los EE.UU. y Europa / otras regiones debido a los genéricos. El mercado japonés ha reaccionado positivamente al lanzamiento de la biterapia con Pegasys y Copegus para la hepatitis C. Los resultados de un estudio pionero presentados en el congreso anual de la Asociación Norteamericana para el Estudio de las Enfermedades Hepáticas muestran que el tratamiento combinado con Pegasys y Copegus supone una alternativa prometedora para pacientes que no han respondido a otros medicamentos contra el VHC.

Los medicamentos contra el VIH Fuzeon (enfuvirtida) e Invirase/Fortovase (saquinavir) de Roche registraron un crecimiento continuado a lo largo de todo el ejercicio 2007. En octubre, la Comisión Europea levantó la suspensión temporal de la autorización de Viracept (nelfinavir), medicamento contra el VIH/sida. En junio se había retirado Viracept de todos los mercados suministrados por Roche tras detectarse en algunos lotes concentraciones elevadas de una impureza química.

Las ventas combinadas de Valcyte (valganciclovir) y Cymevene (ganciclovir), el tratamiento de referencia para infecciones por citomegalovirus en pacientes trasplantados o afectados por el VIH/sida, volvieron a crecer con fuerza en 2007.

Enfermedades inflamatorias y autoinmunitarias: solicitud de autorización de Actemra en los EE.UU. y la UE

A lo largo de todo 2007, los médicos emplearon cada vez más MabThera/Rituxan como tratamiento de la artritis reumatoide. Este preparado –el primer y único medicamento que actúa selectivamente sobre las células B para pacientes con artritis reumatoide que no responden adecuadamente a los inhibidores del TNF o no los toleran– se comercializa ya en los principales mercados europeos, así como en

Norteamérica, Latinoamérica y otros países. Datos publicados en mayo indican que, en pacientes cuya artritis reumatoide no responde suficientemente a uno o varios inhibidores del TNF, MabThera ejerce un efecto más favorable que el empleo de un nuevo inhibidor del TNF. En febrero, se incorporó a la información para la prescripción en Europa una referencia a nuevos resultados de estudios que demuestran que MabThera puede frenar significativamente el avance del daño articular en pacientes que no responden en grado suficiente a los inhibidores del TNF o no los toleran. En agosto, MabThera obtuvo una recomendación del Instituto Nacional de Excelencia Sanitaria y Clínica (NICE) de Inglaterra y Gales, lo que lo convierte en el primer y único medicamento recomendado por el NICE para pacientes que han no respondido adecuadamente a uno o varios tratamientos con inhibidores del TNF.

Actemra (tocilizumab), el primer representante de una nueva clase farmacológica, es un anticuerpo monoclonal humanizado que inhibe la interleucina 6 (IL-6), una proteína clave en los procesos inflamatorios de la artritis reumatoide (AR). En 2007, cuatro estudios de fase III mostraron un beneficio clínico significativo en un amplio arco de pacientes con AR tratados con Actemra. Basándose en estos resultados, Roche presentó en noviembre sendas solicitudes de autorización en los EE.UU. y la UE para el uso de Actemra en el tratamiento de la AR. Ya en 2006, Chugai había solicitado en Japón la autorización del medicamento para el tratamiento de la AR en adultos y de la artritis idiopática juvenil sistémica.

Enfermedades metabólicas: sólido crecimiento de Bonviva/Boniva

Bonviva/Boniva (ácido ibandronico) es el primer y único bisfosfonato autorizado en forma de comprimidos en una dosis mensual para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica. En un mercado con una gran competencia, las ventas de este medicamento siguieron creciendo con fuerza. La mayor parte de las ventas correspondieron a los Estados Unidos, donde la cuota de mercado del producto (sobre el número total de prescripciones) se incrementó hasta superar el 15%. Este crecimiento sostenido se vio también reforzado por el éxito del lanzamiento de Bonviva en comprimidos para una administración mensual en Francia y España, así como los lanzamientos adicionales de Bonviva inyectable y la presentación de nuevos datos sobre el perfil de eficacia, que demuestran que el producto puede reducir el riesgo de fracturas no vertebrales.

Las ventas de Xenical (orlistat 120 mg), el medicamento de prescripción de Roche para adelgazar, descendieron en todo el mundo, especialmente en los EE.UU., donde el socio de Roche GlaxoSmithKline (GSK) lanzó con éxito en junio orlistat 60 mg como medicamento de venta libre bajo la denominación comercial *alli*. Como empresa licenciante, Roche obtiene ingresos por las ventas de *alli* en los Estados Unidos. GSK posee los derechos exclusivos para la comercialización de presentaciones de venta libre de orlistat en todo el mundo, con excepción de Japón.

Investigación y desarrollo: nuevo fortalecimiento de la cartera de I+D

En el ejercicio 2007, la División Pharma solicitó 14 nuevas aprobaciones importantes y recibió 18 autorizaciones de comercialización importantes. A comienzos de 2008, la cartera de I+D de la División Pharma constaba de 115 proyectos clínicos, de los que 57 correspondían a nuevos principios activos y 58 a nuevas indicaciones. Actualmente, 34 nuevos principios activos se hallan en la fase I de investigación; 19, en la fase II, y 4, en la fase III o fueron ya presentados para la aprobación. La cifra total de proyectos (nuevos principios activos y nuevas indicaciones) en las últimas fases de desarrollo pasó de 47 a 50 en el ejercicio 2007.

La División Pharma tiene actualmente 92 proyectos de cinco áreas terapéuticas en investigación preclínica, así como 85 proyectos de seis áreas en desarrollo clínico, de los que 9 se hallan en la fase 0 (paso del desarrollo preclínico al clínico).

En 2007, diez proyectos dirigidos por Roche se detuvieron o traspasaron a alguno de los socios de I+D para proseguir su desarrollo. De ellos, seis se hallaban en la fase I, y cuatro, en la fase II. Entre los proyectos de fase III no hubo ninguna cancelación.

Pertuzumab es un anticuerpo que inhibe la dimerización de los receptores HER2. Para comienzos de 2008 está previsto empezar a reclutar pacientes para un estudio de fase III sobre la eficacia de pertuzumab en el cáncer de mama HER2-positivo metastásico. Los resultados de fase II demostraron que, en combinación con Herceptin, el medicamento resulta significativamente eficaz contra las células cancerosas en pacientes con cáncer de mama metastásico HER2-positivo previamente tratado. En el marco del estudio de fase III, las pacientes con cáncer de mama HER2-positivo metastásico no pretratado recibirán Herceptin + docetaxel o un régimen politerápico con Herceptin, docetaxel y pertuzumab. También se evalúa la función potencial de pertuzumab en otros tipos de cáncer.

El ocrelizumab es un anticuerpo monoclonal humanizado contra el antígeno CD20, desarrollado por Roche y Genentech para el tratamiento de enfermedades autoinmunitarias. Al igual que MabThera/Rituxan, el ocrelizumab actúa sobre las células B inflamatorias. Como anticuerpo humanizado, este fármaco tiene el potencial para ser menos inmunógeno, mejor tolerable y de más cómoda administración. En 2007 dio comienzo un amplio programa internacional de desarrollo clínico, con tres estudios de fase III en la artritis reumatoide y sendos estudios de fase III en el lupus eritematoso sistémico y la nefritis por lupus. Además, está previsto que en el primer semestre de 2008 se inicie un programa clínico de fase II en la esclerosis múltiple recidivante-remitente.

Un déficit de HDL-colesterol, el llamado "colesterol bueno", eleva el riesgo de trastornos cardiovasculares. El compuesto R1658 (JTT-705), adquirido en licencia a Japan Tobacco, está diseñado para aumentar la concentración sanguínea de HDL-colesterol mediante la inhibición de la CETP

(proteína de transferencia de colesterol esterificado). Sobre la base de los datos muy prometedores de estudios de fase II, Roche ha decidido comenzar los estudios de fase III con R1658.

R1583 (BIM 51077, adquirido en licencia a Ipsen) es un péptido similar al glucagón 1 (GLP-1) de larga acción que está desarrollándose actualmente para el tratamiento de la diabetes de tipo 2. La estructura molecular es similar a la de la hormona humana natural GLP-1 y debe posibilitar una sola administración semanal o incluso a intervalos más largos. Los estudios de fase II con R1583 concluyeron en 2007 y los primeros resultados son altamente prometedores. Es la intención de Roche decidir en el primer semestre de 2008 si se inician estudios clínicos de fase III.

División Diagnostics

Confirmación del liderazgo del mercado

Cifras clave	en millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	% de las ventas
Ventas	9.350	+7	+6	100
- Diagnóstico Profesional	4.294	+9	+8	46
- Diabetes	3.216	+6	+5	34
- Diagnóstico Molecular	1.148	-2	-2	12
- Ciencias Aplicadas	692	+11	+11	8
EBITDA	2.580	+3	+2	27,6
Beneficio operativo	1.648	+16	+14	17,6
Investigación y desarrollo	787	+2	+1	8,4

Con una cuota de mercado del orden del 19%, Roche Diagnostics confirmó en 2007 su posición líder del mercado mundial. La facturación total de la División Diagnostics en 2007 ascendió a 9.300 millones de francos, aumentado así frente al ejercicio 2006 en un 6% en monedas locales (7% en francos; 12% en USD)⁶. Las unidades de negocio Diagnóstico Profesional y Diabetes Care alcanzaron un sólido crecimiento de las ventas de un dígito⁶. En el área de Ciencias Aplicadas, la tasa de crecimiento fue de dos dígitos. Como se esperaba, la presión sobre los precios de los reactivos industriales siguió influyendo en las ventas de Diagnóstico Molecular Roche, las cuales disminuyeron en un 2% en comparación con 2006. Si se dejan a un lado los reactivos industriales, esta área de negocio registró un incremento de las ventas del 3%.

Al crecimiento de la División Diagnostics han contribuido todas las regiones: Latinoamérica y Asia-Pacífico con tasas de crecimiento de dos dígitos, y Europa, Norteamérica y Japón con tasas de un dígito.

⁶ Si no se indica otra cosa, las tasas de crecimiento señaladas corresponden a monedas locales.

Las ventas en la región Asia-Pacífico experimentaron un desarrollo casi el doble de rápido que el del mercado.

La adquisición de 454 Life Sciences, BioVeris Corporation y NimbleGen Systems, Inc. se cerraron en mayo, junio y agosto, respectivamente. En enero de 2008, Roche firmó un acuerdo de compra definitivo con Ventana Medical Systems, Inc., de Tucson (Arizona, EE.UU.). La adquisición de Ventana permitirá a Roche adentrarse en el ámbito del diagnóstico tisular, y constituye un paso importante en la estrategia del Grupo de ofrecer a los pacientes soluciones personalizadas a sus trastornos médicos.

El beneficio operativo de la División Diagnostics aumentó en un 14%, hasta los 1.600 millones de francos, mientras que el margen de beneficio operativo creció en 1,3 puntos porcentuales, hasta el 17,6%. El incremento del margen de beneficio operativo se debe primordialmente al incremento de las ventas. De manera positiva han influido asimismo la disolución del pasivo acumulado en relación con BioVeris y la ausencia de sensibles depreciaciones de inmobilizaciones inmateriales, registradas en el ejercicio 2006. Estos factores compensaron las altas y continuadas inversiones en lanzamientos de productos, así como el notable descenso en las ventas de reactivos industriales en 2007. El EBITDA⁷ ascendió a 2.600 millones de francos o un 27,6% de las ventas, frente al 28,6% en el ejercicio 2006. Este resultado se halla claramente por encima de la media del ramo.

Diagnóstico Profesional: mayor cuota de mercado

Con aumento de las ventas del 8%, Roche Diagnóstico Profesional elevó su cuota de mercado en 2007. El negocio de la inmunoquímica volvió a ser en 2007 el principal motor del crecimiento. Con una tasa de crecimiento del 13%, volvió a tener un desarrollo superior al del mercado por séptima vez consecutiva. La facturación de los productos de bioquímica clínica aumentó en un 3%, en un entorno comercial caracterizado por la competencia y la presión sobre los precios. Con la excepción de los EE.UU., Roche continúa siendo el proveedor líder de analizadores para bioquímica clínica e inmunoquímica.

El incremento de las ventas en inmunodiagnóstico obedeció fundamentalmente a la alta demanda sostenida de pruebas de los marcadores cardíacos NT-proBNP y troponina T, así como de la TSH (hormona tiroestimulante) para determinar la función tiroidea. En el segundo semestre, se lanzaron una prueba de la vitamina D para el diagnóstico de la osteoporosis y otra prueba para monitorizar el tratamiento con ácido micofenólico (MPA) tras un trasplante cardíaco o renal, de las que se esperan nuevos impulsos para el crecimiento. El seguimiento de la concentración de MPA, la forma activa de CellCept –inmunodepresor líder de Roche–, permite al médico mantener el grado óptimo de

⁷ Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

inmunodepresión en las fases críticas, por ejemplo al comienzo del tratamiento o al reducir otros medicamentos con menor tolerancia para prevenir reacciones de rechazo.

La demanda de analizadores de la familia cobas 6000 para laboratorios con un volumen de trabajo intermedio (hasta unas 500 pruebas al día) se mantuvo alta y contribuyó al crecimiento de las ventas en los ámbitos de la inmunoquímica y la bioquímica clínica. Ya en 2006 se lanzó al mercado cobas 6000, el primer representante de una serie de nuevas plataformas modulares diseñadas para integrar la inmunoquímica y la bioquímica clínica y, de este modo, organizar más eficientemente el trabajo en laboratorios de diagnóstico clínico de diverso tamaño. En 2007 se pusieron en el mercado otras dos configuraciones, que incrementan la competitividad de esta plataforma; hasta finales de 2008 podrán adquirirse las siete configuraciones de cobas 6000.

La introducción de la serie de sobremesa cobas 4000 para laboratorios pequeños y medianos dio comienzo a principios de 2007 con el analizador cobas e 411 para inmunodiagnóstico. Hasta finales de 2008 se habrá lanzado la serie completa de cobas 4000, incluido el sistema cobas c 311 para bioquímica clínica.

En el mes de junio, Roche y la japonesa Sysmex Corporation reafirmaron su cooperación de largos años prolongando un contrato que otorga a Roche derechos de distribución exclusivos de instrumentos de hematología de Sysmex en ciertos mercados de Europa, Latinoamérica, África austral y en Oceanía. El negocio hematológico alcanza tasas de crecimiento de dos dígitos en todas las regiones cubiertas por el nuevo contrato de diez años. También se ha prolongado un acuerdo de cooperación con Sysmex en aparatos para análisis de orina en los que el crecimiento de las ventas en 2007 fue superior al del mercado.

En el ámbito de los productos para diagnóstico rápido se alcanzó un aumento de la facturación del 7%, a lo que contribuyó la tendencia sostenida a la descentralización en la realización de pruebas diagnósticas. Las ventas de aparatos para el control de la coagulación sanguínea se elevaron en un 14%. Los pilares de este desarrollo fueron CoaguChek XS, para el autocontrol por los pacientes, y CoaguChek XS Plus, para el uso profesional; ambos a la venta desde 2006 en los primeros mercados. Tras su lanzamiento en los EE.UU. y Japón en el primer semestre de 2007, estos sistemas han tenido también una acogida muy positiva en estos nuevos e importantes mercados. En el ámbito de los marcadores cardíacos, las ventas se aceleraron ininterrumpidamente tras el lanzamiento del nuevo sistema cobas h 232 a comienzos de 2007: el dispositivo de prueba portátil proporciona datos sumamente fiables después de sólo 15 minutos. La facturación de los glucómetros Accu-Chek Inform y las tiras reactivas correspondientes para hospitales

aumentó significativamente, lo que en buena parte se debe a que cada vez clínicas estadounidenses introducen protocolos de control de la glucemia.

La cartera de productos para uso ambulatorio se agrandó en noviembre con Accutrend Plus (cobas h 152), un aparato de bolsillo para medir las concentraciones sanguíneas de colesterol, triglicéridos y glucemia (indicadores importantes del riesgo de enfermedad cardiovascular), así como de lactato. Roche cree que este aparato de fácil utilización seguirá contribuyendo al crecimiento en 2008.

La integración de BioVeris Corporation, adquirida en junio, avanza al ritmo previsto. Con esta transacción, Roche adquirió todas las patentes de la tecnología de electroquimioluminiscencia (ECL) en la que se basan los productos Elecsys. De este modo, Roche puede adentrarse con su negocio inmunoquímico de rápido crecimiento en nuevas áreas, como las de investigación en ciencias biomédicas, los estudios clínicos y el desarrollo farmacológico.

En noviembre, la División Diagnostics cerró un acuerdo de licencia con Ortho-Clinical Diagnostics, Inc. y Novartis Vaccines & Diagnostics que garantiza a Roche el acceso a la amplia cartera de patentes de ambas compañías en inmunodiagnóstico del virus de la hepatitis C (VHC). El acuerdo prevé, además, la concesión mutua de licencias para patentes de Roche Diagnostics. En el área de las pruebas de ácidos nucleicos para detectar el VHC, Roche ocupa ya una posición líder. Este acuerdo reforzará aún más la posición de la empresa como proveedor de inmunoensayos para la detección de este virus, causante a menudo de enfermedades hepáticas como hepatitis crónica, cirrosis y cáncer de hígado.

Diabetes Care: posición líder reforzada a nivel mundial

El liderazgo mundial del mercado de Roche Diabetes Care volvió a confirmarse en el ejercicio 2007. En un entorno crecientemente competitivo, la facturación total se elevó en un 5%, es decir, algo por debajo de la media del mercado. Medidas tomadas en el ámbito de la sanidad, con repercusiones en la formulación de precios y la asunción de costos, influyeron negativamente en el crecimiento de las ventas en varios mercados clave.

Con los glucómetros Accu-Chek Aviva y Accu-Chek Compact se alcanzó un crecimiento de las ventas que compensaron la facturación decreciente del más antiguo Accu-Chek Advantage. Las ventas de Accu-Chek Aviva experimentaron una clara tendencia alcista frente al ejercicio 2006 gracias al lanzamiento en nuevos mercados y una penetración más fuerte del mercado. Accu-Chek Active, un aparato compacto y robusto utilizable discretamente en todo lugar para controlar la glucemia, se vendió bien asimismo, sobre todo en diversos países de Europa, Oriente Medio, África y Sudamérica.

La facturación de los sistemas para la administración de insulina tuvo un crecimiento de dos dígitos, impulsada por los aumentos de las ventas en Europa y Norteamérica. La acogida por los usuarios de la microinfusora de insulina Accu-Chek Spirit en su primer año completo en el mercado estadounidense fue positiva.

Tres nuevos productos ampliaron en 2007 la cartera en el segmento de Diabetes Care: el glucómetro Accu-Chek Performa, lanzado en el primer trimestre, reduce al mínimo automáticamente la influencia de la temperatura y otros factores en los resultados de la prueba. En el último trimestre se lanzó al mercado un nuevo modelo del glucómetro Accu-Chek Compact en Alemania, Gran Bretaña y Noruega. Junto a otros atributos y ventajas, este sistema integral se caracteriza por estar dotado de un dispensador de tiras reactivas y codificarse por sí solo. Se eleva así la seguridad y disminuyen a la mitad los pasos necesarios para la prueba. Accu-Chek 360°, la tercera novedad del pasado ejercicio, es un paquete de software que permite guardar, consultar y evaluar cómodamente, tanto a los diabéticos como a sus médicos y cuidadores, los valores de glucemia, las dosis de insulina y otros datos sobre la salud. El lanzamiento de los tres productos proseguirá en 2008.

Diagnóstico Molecular: nuevo aumento de la ventas de los productos para virología

Con una cuota del 36% de un mercado creciente, pero cada vez más competitivo, la unidad de negocio Diagnóstico Molecular reafirmó su liderazgo del mercado. La facturación total descendió en un 2% debido a que los ingresos por reactivos industriales siguieron disminuyendo. Si se dejan a un lado estos reactivos, las ventas aumentaron en un 3% frente al ejercicio anterior.

Las ventas de productos para virología, el segmento de mayor facturación de Diagnóstico Molecular, se elevaron en un 4%. La instalación de la plataforma automática Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan (CAP/CTM) en Europa y el espacio Asia-Pacífico prosigue con éxito. En el segundo semestre de 2007, esta plataforma se introdujo con éxito en los mercados de los EE.UU. y Japón.

En Japón se lanzaron tests automáticos de los virus VIH-1, VHB (hepatitis B) y VHC (hepatitis C) para la plataforma CAP/CTM. Además, la prueba del VIH-1 se introdujo en el mercado de los EE.UU. En Europa, donde pueden adquirirse desde 2005, tuvieron las tres pruebas una resonancia buena y sostenida. Hasta finales de año se firmaron acuerdos de suministro con 122 laboratorios estadounidenses para la prueba del VIH-1, entre ellos uno de tres años con LabCorp of America. En 2008 Roche espera la aprobación y el lanzamiento en los EE.UU. de la prueba del VHC para la plataforma CAP/CTM, así como de una prueba del VHB para el sistema Cobas TaqMan 48. De este modo, Roche será la primera compañía que ofrezca en los EE.UU. un paquete completo de pruebas automáticas de PCR en tiempo real para los principales marcadores víricos.

En el segundo segmento más grande, el del hemocribado, la facturación total de 2007 disminuyó en un 1% en un entorno competitivo. En octubre, Roche cerró un contrato de cinco años, que entrará en vigor en 2008, para el suministro del sistema totalmente integrado y automatizado cobas s 401, así como de la prueba cobas TaqScreen MPX Multiplex-Test para el cribado de todos los hemoderivados de la Cruz Roja japonesa (unos 5 millones de donaciones de sangre al año). La prueba MPX detecta tanto el VIH-1 (grupo M y O) el VIH-2 como el VHB y el VHC en la sangre donada y el plasma sanguíneo. En toda Europa ya están trabajando con esta prueba más de 50 centros y la utilizan con el sistema modular totalmente automatizado cobas s 201. Para 2008 está prevista su aprobación y el lanzamiento en los EE.UU., donde se utilizará también con el cobas s 201. El sistema cobas s 201 se introdujo ya en los EE.UU. durante el segundo semestre de 2007 con una prueba para la detección del virus del Nilo Occidental.

También los tests Amplicor y Linear-Array para la detección e identificación de los tipos de bajo y alto riesgo del HPV (papilomavirus humano) contribuyeron al crecimiento. La infección prolongada con determinados tipos de HPV es una de las causas principales de cáncer de cuello uterino.

Ciencias Aplicadas: crecimiento netamente por encima del mercado de ciencias biomédicas

Las ventas de Roche Ciencias Aplicadas se incrementaron en 2007 en un 11%, es decir, claramente por encima del mercado general de las ciencias biomédicas. A este desarrollo contribuyeron primordialmente el LightCycler 480, los sistemas de secuenciación genómica y los reactivos para investigación. Todos los productos principales de esta área de negocio se vendieron bien. Roche Ciencias Aplicadas defendió su posición en el mercado dentro de los sistemas genómicos e incluso duplicó con creces su cuota del mercado en rápido crecimiento de los productos para la secuenciación del ADN. Este rápido desarrollo se debe sobre todo al secuenciador genómico FLX, polivalente y ultrarrápido, que se lanzó al mercado en el primer semestre de 2007. Un nuevo software Genscan y nuevos reactivos, introducidos también en 2007, ha elevado aún más la polivalencia del LightCycler 480: con él se pueden estudiar ahora muestras de ADN en variantes génicas tanto desconocidas anteriormente como ya conocidas.

La integración de 454 Life Sciences y NimbleGen Systems, Inc., adquiridas en 2007, avanza al ritmo previsto. Gracias a estas adquisiciones, Roche dispone ahora de la oferta más amplia en todo el ramo de soluciones para el control del flujo de trabajo con un alto rendimiento en el discernimiento de los secretos que alberga el genoma humano. En el mes de noviembre, esta área de negocio extendió también sus capacidades en el ámbito del análisis celular al firmar un acuerdo exclusivo con ACEA Biosciences Inc. para el desarrollo, puesta a punto y distribución de sistemas basados en tecnología para el análisis celular en tiempo real de ACEA.

Los reactivos y sustratos necesario industrialmente constituyen una parte grande de la facturación de Roche Ciencias Aplicadas y también en 2007 contribuyeron sensiblemente al crecimiento.

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.

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/de/med-cor-2008-01-30
- Memoria anual 2007: www.roche.com/de/fig_annualreport_2007
- Presentaciones / Conferencia de prensa en directo (a partir de las 10.00 horas):
www.roche.com/de/med-cor-2008-01-30b
- Fotografías de la conferencia de prensa (a partir de las 14.00 horas):
www.roche.com/pages/downloads/photosel/080130/
- Productos en desarrollo de Roche Pharma: www.roche.com/de/inv_pipeline

Próximas fechas

- Asamblea General: 4 de marzo
- Resultados 1^{er} trimestre 2008: 17 de abril (provisional)
- Resultados 1^{er} semestre 2008: 24 de julio (provisional)
- Resultados 9 primeros meses 2008: 21 de octubre (provisional)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41 -61 -688 8888 / e-mail: basel.mediaoffice@roche.com

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

Disclaimer: Hinweis betreffend zukunftsgerichteter Aussagen

Dieses Dokument enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können unter anderem erkennbar sein an Ausdrücken wie „sollen“, „annehmen“, „erwarten“, „rechnen mit“, „beabsichtigen“, „anstreben“, „zukünftig“, „Ausblick“ oder ähnlichen Ausdrücken sowie der Diskussion von Strategien, Zielen, Plänen oder Absichten usw. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Dokument abweichen, dies aufgrund verschiedener Faktoren wie zum Beispiel: (1) Preisstrategien und andere Produkteinitiativen von Konkurrenten; (2) legislative und regulatorische Entwicklungen sowie Veränderungen des allgemeinen wirtschaftlichen Umfelds; (3) Verzögerung oder Nichteinführung neuer Produkte infolge Nichterteilung behördlicher Zulassungen oder anderer Gründe; (4) Währungsschwankungen und allgemeine Entwicklung der Finanzmärkte; (5) Risiken in der Forschung, Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte oder neuer Anwendungen bestehender Produkte, einschliesslich (nicht abschliessend) negativer Resultate von klinischen Studien oder Forschungsprojekten, unerwarteter Nebenwirkungen von vermarkteten oder Pipeline-Produkten; (6) erhöhter behördlicher Preisdruck; (7) Produktionsunterbrechungen; (8) Verlust oder Nichtgewährung von Schutz durch Immaterialgüterrechte; (9) rechtliche Auseinandersetzungen und behördliche Verfahren; (10) Abgang wichtiger Manager oder anderer Mitarbeitender sowie (11) negative Publizität und Medienberichte. Die Aussage betreffend das Wachstum des Gewinns pro Titel ist keine Gewinnprognose und darf nicht dahingehend interpretiert werden, dass der Gewinn von Roche oder der Gewinn pro Titel für eine gegenwärtige oder spätere Periode die in der Vergangenheit veröffentlichten Zahlen für den Gewinn oder den Gewinn pro Titel erreichen oder übertreffen wird.

1. Sales January to December 2007 and 2006

	2007	2006	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – December				
Pharmaceuticals Division	36,783	33,294	+10	+11
Roche Pharmaceuticals	22,970	20,666	+11	+9
Genentech	10,414	9,125	+14	+19
Chugai	3,399	3,503	-3	+3
Diagnostics Division	9,350	8,747	+7	+6
Roche Group	46,133	42,041	+10	+10

2. Sales January to December 2007 and 2006 excluding Pandemic Tamiflu*

	2007	2006	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – December				
Pharmaceuticals Division	34,927	31,161	+12	+13
Roche Pharmaceuticals	21,404	18,795	+14	+12
Genentech	10,414	9,125	+14	+19
Chugai	3,109	3,241	-4	+1
Diagnostics Division	9,350	8,747	+7	+6
Roche Group	44,277	39,908	+11	+11

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

3. Quarterly local sales growth by Division in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
Pharmaceuticals Division	+20	+16	+6	+5
Roche Pharmaceuticals	+18	+13	+1	+7
Genentech	+30	+26	+18	+6
Chugai	+11	+2	+8	-8
Diagnostics Division	+6	+5	+4	+8
Roche Group	+17	+13	+6	+6

4. Quarterly local sales growth by Division in 2006 and 2007 excluding Pandemic Tamiflu*

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
Pharmaceuticals Division	+16	+14	+12	+11
Roche Pharmaceuticals	+13	+11	+10	+14
Genentech	+30	+26	+18	+6
Chugai	-7	+4	+4	+4
Diagnostics Division	+6	+5	+4	+8
Roche Group	+14	+12	+10	+10

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

5. Quarterly sales by Division in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
Pharmaceuticals Division	9,382	9,142	9,126	8,856	9,659
Roche Pharmaceuticals	5,745	5,702	5,665	5,425	6,178
Genentech	2,603	2,547	2,680	2,623	2,564
Chugai	1,034	893	781	808	917
Diagnostics Division	2,332	2,216	2,343	2,264	2,527
Roche Group	11,714	11,358	11,469	11,120	12,186

6. Quarterly sales by Division in 2006 and 2007 excluding Pandemic Tamiflu*

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
Pharmaceuticals Division	8,483	8,396	8,666	8,664	9,201
Roche Pharmaceuticals	4,979	5,151	5,203	5,314	5,736
Genentech	2,603	2,547	2,680	2,623	2,564
Chugai	901	698	783	727	901
Diagnostics Division	2,332	2,216	2,343	2,264	2,527
Roche Group	10,815	10,612	11,009	10,928	11,728

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

7. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in YTD December 2007: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	5,516	15%	2,851	10%	190	3%	2,475	23%
Herceptin	4,852	23%	1,545	4%	164	11%	3,143	36%
Avastin	4,106	41%	2,757	32%	36	-	1,313	64%
NeoRecormon/Epogin	2,094	-7%	-	-	558	-14%	1,536	-4%
Tamiflu	2,085	-19%	962	10%	394	2%	729	-46%
CellCept	2,012	10%	989	10%	35	17%	988	10%
Pegasys	1,637	11%	397	-7%	65	10%	1,175	19%
Xeloda	1,151	19%	435	19%	28	9%	688	19%
Tarceva	1,062	31%	500	4%	2	-	560	76%
Lucentis	991	117%	991	117%	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	887	85%	595	50%	-	-	292	278%
Xenical	632	-10%	80	-27%	-	-	552	-7%
Xolair	567	10%	567	10%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	542	12%	268	8%	-	-	274	16%
Pulmozyme	483	12%	267	12%	-	-	216	11%
Nutropin	470	-1%	455	-1%	-	-	15	-3%
Kytril	425	-12%	138	-26%	138	5%	149	-11%
Neutrogen	405	13%	-	-	405	13%	-	-
Rocephin	399	-4%	19	-21%	58	5%	322	-4%
Activase/TNKase	382	9%	338	12%	-	-	44	-7%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined ² versus YTD December 2006

8. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	17%	16%	17%	12%
Herceptin	36%	25%	18%	14%
Avastin	41%	39%	45%	41%
NeoRecormon/Epogin	-3%	-5%	-5%	-15%
Tamiflu	47%	25%	-60%	-46%
CellCept	7%	14%	4%	16%
Pegasys	15%	7%	7%	14%
Xeloda	14%	18%	20%	22%
Tarceva	44%	31%	28%	24%
Lucentis	-	1964%	31%	-9%
Bonviva/Boniva	132%	123%	62%	63%
Xenical	-10%	-6%	-9%	-17%
Xolair	16%	13%	11%	2%
Valcyte/Cymevene	15%	19%	9%	7%
Pulmozyme	4%	15%	14%	13%
Nutropin	5%	-2%	3%	-8%
Kytril	-16%	-18%	-11%	-3%
Neutrogen	11%	12%	15%	14%
Rocephin	-7%	-2%	-2%	-4%
Activase/TNKase	15%	20%	6%	-2%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

9. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	13%	12%	14%	4%
Herceptin	7%	3%	6%	1%
Avastin	34%	33%	37%	23%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	-8%	196%	-71%	52%
CellCept	3%	18%	-1%	17%
Pegasys	6%	-5%	-27%	-3%
Xeloda	2%	23%	30%	19%
Tarceva	9%	-1%	1%	5%
Lucentis	-	1964%	31%	-9%
Bonviva/Boniva	83%	77%	27%	40%
Xenical	-24%	-8%	-30%	-46%
Xolair	16%	13%	11%	2%
Valcyte/Cymevene	8%	20%	4%	3%
Pulmozyme	6%	17%	14%	10%
Nutropin	5%	-2%	3%	-8%
Kytril	-28%	-36%	-28%	-10%
Neutrogen	-	-	-	-
Rocephin	-34%	-7%	-13%	-32%
Activase/TNKase	18%	24%	6%	0%

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

10. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	1%	6%	4%	2%
Herceptin	23%	25%	3%	0%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	-17%	-3%	-12%	-22%
Tamiflu	55%	-93%	48%	-58%
CellCept	21%	14%	14%	18%
Pegasys	-38%	-5%	34%	53%
Xeloda	3%	6%	11%	14%
Tarceva	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Kytril	7%	5%	8%	1%
Neutrogen	11%	12%	15%	14%
Rocephin	4%	5%	11%	-1%
Activase/TNKase	-	-	-	-

¹ Chugai

11. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2006 and 2007

	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006	Q3 2007 vs. Q3 2006	Q4 2007 vs. Q4 2006
MabThera/Rituxan	23%	21%	23%	25%
Herceptin	61%	43%	26%	23%
Avastin	63%	52%	59%	80%
NeoRecormon/Epogin	3%	-6%	-2%	-11%
Tamiflu	76%	-48%	-70%	-92%
CellCept	10%	10%	9%	14%
Pegasys	23%	13%	22%	20%
Xeloda	22%	16%	15%	25%
Tarceva	125%	94%	68%	47%
Lucentis	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	658%	400%	278%	160%
Xenical	-7%	-6%	-5%	-11%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	21%	17%	15%	11%
Pulmozyme	1%	13%	14%	17%
Nutropin	0%	4%	-7%	-10%
Kytril	-15%	-19%	-4%	0%
Neutrogin	-	-	-	-
Rocephin	-5%	-2%	-4%	-3%
Activase/TNKase	-6%	-4%	1%	-16%

¹ Roche Pharmaceuticals

12. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	1,314	1,309	1,395	1,380	1,432
Herceptin	1,105	1,168	1,214	1,209	1,261
Avastin	832	923	986	1,062	1,135
NeoRecormon/Epogin	592	522	544	518	510
Tamiflu	997	865	451	257	512
CellCept	485	476	503	485	548
Pegasys	393	400	407	383	447
Xeloda	260	267	282	290	312
Tarceva	235	243	260	271	288
Lucentis	273	263	261	239	228
Bonviva/Boniva	179	170	204	230	283
Xenical	170	163	176	151	142
Xolair	145	136	148	145	138
Valcyte/Cymevene	139	124	137	137	144
Pulmozyme	116	111	120	124	128
Nutropin	132	117	122	118	113
Kytril	117	105	100	110	110
Neutrogen	100	96	99	100	110
Rocephin	104	100	104	95	100
Activase/TNKase	95	96	106	92	88

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

13. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	737	682	742	718	709
Herceptin	398	383	403	384	375
Avastin	606	657	689	718	693
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	275	147	319	98	398
CellCept	264	217	250	232	290
Pegasys	122	104	107	75	111
Xeloda	111	89	109	114	123
Tarceva	132	125	125	121	129
Lucentis	273	263	261	239	228
Bonviva/Boniva	144	120	135	150	190
Xenical	27	24	26	17	13
Xolair	145	136	148	145	138
Valcyte/Cymevene	77	56	70	69	73
Pulmozyme	66	65	67	68	67
Nutropin	127	114	118	115	108
Kytril	39	39	27	40	32
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	2	6	7	5	1
Activase/TNKase	81	88	94	80	76

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

14. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	56	38	48	49	55
Herceptin	46	36	45	39	44
Avastin	-	-	3	10	23
NeoRecormon/Epogin	194	124	164	124	146
Tamiflu	173	246	-2	81	69
CellCept	9	7	9	9	10
Pegasys	15	10	15	17	23
Xeloda	7	6	7	7	8
Tarceva	-	-	-	-	2
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Kytril	40	29	35	35	39
Neutrogen	100	96	99	100	110
Rocephin	17	12	16	14	16
Activase/TNKase	-	-	-	-	-

¹ Chugai

15. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2006 and 2007

CHF millions	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007	Q3 2007	Q4 2007
MabThera/Rituxan	521	589	605	613	668
Herceptin	661	749	766	786	842
Avastin	226	266	294	334	419
NeoRecormon/Epogin	398	398	380	394	364
Tamiflu	549	472	134	78	45
CellCept	212	252	244	244	248
Pegasys	256	286	285	291	313
Xeloda	142	172	166	169	181
Tarceva	103	118	135	150	157
Lucentis	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	35	50	69	80	93
Xenical	143	139	150	134	129
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	62	68	67	68	71
Pulmozyme	50	46	53	56	61
Nutropin	5	3	4	3	5
Kytril	38	37	38	35	39
Neutrogen	-	-	-	-	-
Rocephin	85	82	81	76	83
Activase/TNKase	14	8	12	12	12

¹ Roche Pharmaceuticals