

Basilea, 20 de julio de 2005

Roche con un primer semestre 2005 muy bueno

Grupo Roche

- Aumento de las ventas del 17%: la División Farmacéutica crece el triple que la media del mercado
- El beneficio operativo se incrementa en un 30%, más incluso que las ventas
- Resultado financiero neto positivo
- Los beneficios del Grupo de 3.200 millones de francos sobrepasan los resultados del ejercicio anterior, a pesar de los ingresos extraordinarios en 2004

División Farmacéutica

- Claro aumento de nuevo de la cuota de mercado gracias al fuerte crecimiento de los productos oncológicos y del medicamento antigripal Tamiflu
- Avastin, Tarceva y Boniva lanzados con éxito
- Resultados positivos de estudios de fase III en la artritis reumatoide, así como en el cáncer de mama, de pulmón y de páncreas

División Diagnostics

- Alcanzado también en Japón el liderazgo del mercado: Roche Diagnostics se sitúa en el primer puesto del mercado de diagnóstico in vitro en todas las grandes regiones de ventas
- El margen operativo antes de partidas especiales supera de nuevo claramente la media del sector
- El lanzamiento de la nueva generación de productos Accu-Chek ha empezado bien
- La aprobación en Estados Unidos del primer chip de ADN posibilita un tratamiento personalizado

Perspectivas

- Perspectivas positivas para el ejercicio 2005: nuevo incremento del margen operativo antes de partidas especiales en la División Farmacéutica

Todas las tasas de crecimiento en monedas nacionales

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado en estos términos los resultados del primer semestre de 2005: “Roche ha tenido un desarrollo extraordinariamente positivo en la primera mitad de 2005. Hemos incrementado los beneficios del Grupo, ampliado la posición de mercado y avanzado en importantes proyectos de desarrollo. El fuerte crecimiento de las ventas significa cuotas de mercado más altas, y, al mismo tiempo, hemos vuelto a mejorar claramente nuestra rentabilidad. Pero, en particular, el Grupo Roche ha alcanzado unos resultados muy positivos en numerosos proyectos de desarrollo clínico, que brindan nueva esperanza sobre todo a los pacientes con cáncer. A pesar de unas condiciones de mercado difíciles, la División Diagnostics ha vuelto a incrementar sus ventas, de modo que actualmente somos el número uno del diagnóstico in vitro en los cinco principales mercados del mundo. Por ello, a pesar de la expiración de la patente de Rocephin en Estados Unidos, mantenemos nuestra confianza para el ejercicio 2005 y elevamos de nuevo nuestras perspectivas para la División Farmacéutica”.

Cifras clave en millones de CHF

	1 ^{er} semestre		Variación porcentual	
	2005	2004	en CHF	en monedas nacionales
Ventas	16.622	14.526	+14	+17
EBITDA ^{a)}	5.510	4.755	+16	+19
Beneficio operativo antes de partidas especiales	4.373	3.607	+21	+24
Beneficio operativo	4.227	3.325	+27	+30
Beneficios de negocios conservados antes de partidas especiales ^{b)}	3.332	2.604	+28	
Beneficios del Grupo	3.242	3.121	+4	
Beneficios por acción y bono de disfrute en los negocios centrales ^{b)} (en CHF)	3,69	3,06	+21	

- a) EBITDA: Earnings before exceptional items and before interest and other financial costs, financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment (beneficios antes de partidas especiales, intereses y otros costos financieros, ingresos financieros, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) Este indicador corresponde al beneficio operativo antes de partidas especiales, amortizaciones del inmovilizado material y el activo fijo inmaterial, así como de depreciaciones del activo fijo.
- b) El cálculo de los beneficios alcanzados en los negocios conservados antes de partidas especiales y los beneficios por título (diluidos) obtenidos en los negocios centrales se presenta en la página 46 de la Memoria semestral 2005 (versión inglés).

Grupo Roche

Claro crecimiento de las ventas

En el primer semestre de 2005, el Grupo Roche tuvo un resultado operativo extraordinariamente fuerte

gracias sobre todo al fuerte dinamismo del negocio farmacéutico. El volumen de ventas del Grupo aumentó claramente en un 17% en monedas nacionales, hasta los 16.600 millones de francos. El crecimiento en francos suizos fue del 14%, y en dólares estadounidenses, del 20%. La contribución de la División Farmacéutica fue decisiva: sus ventas crecieron a un ritmo tres veces superior al del mercado y se hallan notablemente por encima del desarrollo del mercado en EE.UU., Europa y Japón, las tres regiones principales. En la División Diagnostics, las ventas registraron un crecimiento del 4% en monedas nacionales, situándose así al nivel del desarrollo mundial.

Claro incremento del beneficio operativo

El fuerte aumento de las ventas durante los primeros seis meses tuvo un efecto muy positivo sobre los resultados del Grupo Roche. El beneficio operativo antes de partidas especiales se incrementó en un 24% en monedas nacionales hasta los 4.400 millones de francos y el correspondiente margen de beneficio operativo mejoró claramente en 1,5 puntos porcentuales hasta el 26,3%, 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. Para el ejercicio 2005, como también para el período comparativo anterior, los resultados operativos comprenden ahora dentro de los gastos de explotación los costos de los programas de participación de los empleados del Grupo. La mayor rentabilidad obedece al margen claramente mejorado en el negocio farmacéutico, mientras que la División Diagnostics presenta un margen del beneficio operativo ligeramente menor que en el primer semestre de 2004 debido a los costos del lanzamiento de nuevos productos.

Altos ingresos monetarios de la actividad operativa

Con sus actividades operativas, el Grupo volvió a alcanzar unos ingresos monetarios sustanciales de 6.100 millones de francos. A ello contribuyó de manera fundamental el EBITDA, el cual aumentó en un 19% en monedas nacionales hasta los 5.500 millones de francos como consecuencia del éxito de la actividad operativa.

Resultado financiero neto positivo

Gracias al fuerte flujo de caja y la reestructuración del pasivo, ha mejorado claramente, como se esperaba, el resultado financiero neto. En el primer semestre de 2005, Roche obtuvo un resultado financiero positivo en el que el rendimiento neto de la explotación de los activos financieros y las divisas sobrepasó a los costos financieros.

Beneficios del Grupo más altos

En los seis primeros meses de 2005, los beneficios del Grupo aumentaron en un 4% hasta los 3.200

millones de francos. De este modo, se compensaron ampliamente los ingresos no recurrentes de 687 millones de francos después de impuestos, en particular de la transacción «LYONs IV», en el ejercicio anterior. Los beneficios de los negocios conservados antes de partidas especiales aumentaron en un 28%. Referidos a las ventas, los beneficios del Grupo fueron del 19,5%.

La situación financiera del Grupo ha vuelto a mejorar claramente. La proporción de recursos propios (incluidos los intereses minoritarios) sobre los recursos totales se eleva ahora al 62%. Más del 85% del patrimonio total está financiado a largo plazo.

Perspectivas: mejoradas de nuevo para Farmacéutica, confirmadas para Diagnostics

Roche eleva las perspectivas dadas a conocer el 19 de abril para el ejercicio completo 2005 y espera, frente a las perspectivas anteriores, un nuevo aumento del margen operativo (antes de partidas especiales) en el negocio farmacéutico. La División Farmacéutica cuenta con un incremento de las ventas de dos dígitos, por encima del mercado mundial, en monedas nacionales. La División Diagnostics considera que las ventas tendrán un crecimiento de un dígito en 2005, por encima del mercado mundial una vez más. La División Farmacéutica espera ahora para el ejercicio completo 2005 un margen de beneficio operativo (antes de partidas especiales) superior al alcanzado en el ejercicio 2004. En la División Diagnostics se espera que continúe desarrollándose el margen hacia el objetivo de un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) del orden del 23% en el año 2006.

Division Farmacéutica

El crecimiento de las ventas de la División Farmacéutica triplica el del mercado mundial

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas nacionales	En % de las ventas
Ventas mundiales de medicamentos de prescripción	12.652	+19	+22	100
EBITDA	4.335	+21	+24	34,3
Beneficio operativo antes de partidas especiales	3.608	+28	+32	28,5

La División Farmacéutica registró un crecimiento muy fuerte en el primer semestre de 2005. Con un aumento de las ventas del 22%¹ en monedas nacionales (19% en francos y 25% en dólares estadounidenses), Roche alcanzó un crecimiento tres veces superior a la tasa mundial, del 7%, lo que se

¹ V. más detalles sobre el costo de ventas en la Memoria semestral 2005, pág. 17 (versión inglés).

tradujo en una nueva y clara ganancia de cuota de mercado. Este éxito se ha debido fundamentalmente a la fuerte demanda de los productos oncológicos, especialmente de los nuevos anticancerosos Avastin y Tarceva, así como del medicamento antigripal Tamiflu.

El crecimiento de las ventas en las tres regiones clave Norteamérica, Europa y Japón sobrepasó ampliamente al del mercado en cada una de ellas. El beneficio operativo de la división (antes de partidas especiales) aumentó en un 32% en monedas nacionales hasta los 3.600 millones de francos. El margen de beneficio operativo (antes de partidas especiales) mejoró claramente en 2,1 puntos porcentuales para situarse en el 28,5%.

Oncología: fuerte crecimiento de los productos clave y datos clínicos sobresalientes

Al extraordinario crecimiento de la cartera oncológica del 36% en monedas nacionales han contribuido todos los productos importantes. De este modo, Roche ha vuelto a ampliar su posición de primer proveedor mundial de medicamentos contra el cáncer.

Avastin, para el tratamiento del cáncer colorrectal, alcanzó ya en los últimos cuatro trimestres unas ventas mundiales superiores a mil millones de francos. En Europa, fue aprobado en enero para el tratamiento de primera línea del cáncer colorrectal avanzado, y el lanzamiento al mercado ha dado comienzo. Además de los buenos resultados en el cáncer colorrectal avanzado, los datos más recientes de estudios de fase III revelan también unos beneficios clínicos claros en el carcinoma pulmonar no microcítico avanzado y en el cáncer de mama metastásico.

Tarceva, un innovador medicamento con ventajas demostradas en la supervivencia de los pacientes con carcinoma pulmonar no microcítico avanzado, se lanzó en Estados Unidos en noviembre de 2004 y en el primer semestre de 2005 alcanzó ya unas ventas de 145 millones de francos. En marzo fue autorizado en Suiza, y en junio obtuvo el dictamen positivo del Comité de Medicamentos de Uso Humano de la Unión Europea (CHMP). Considerando los últimos datos, que revelan unos claros beneficios terapéuticos de Tarceva en el cáncer de páncreas, se ha solicitado también esta indicación en Estados Unidos. La solicitud de la autorización en la Unión Europea está prevista para el segundo semestre del año.

MabThera/Rituxan, contra los linfomas no hodkinianos (LNH), volvió a registrar un fuerte crecimiento de las ventas y alcanzó una aceptación particularmente buena fuera de Estados Unidos como tratamiento de las formas agresivas de los LNH y como tratamiento de primera línea de los LNH indolentes. En el último trimestre está previsto solicitar en Europa una nueva indicación: el tratamiento de mantenimiento en los pacientes con LNH indolentes. Resultados clínicos recientes han puesto de manifiesto que MabThera/Rituxan mejora las probabilidades de sobrevivir sin progresión de la

enfermedad en los pacientes con este tipo de LNH.

Herceptin, el único medicamento para el tratamiento específico del cáncer de mama HER-positivo, tuvo en el primer semestre de 2005 un crecimiento significativo de las ventas. En todos los mercados clave se mantuvo alta la demanda de este producto, aprobado actualmente como tratamiento de primera línea de este tipo de cáncer avanzado (metastatizante). Los excelentes resultados de tres estudios clínicos importantes documentan, además, la eficacia de Herceptin como tratamiento adyuvante del cáncer de mama HER2-positivo en un estadio temprano. Roche y Genentech preparan ya la solicitud de autorización de esta indicación.

Las ventas de Xeloda se mantuvieron altas en todo el primer semestre de 2005, impulsadas por el creciente número de prescripciones y la estabilización de las existencias de mayoristas en Estados Unidos. Las autoridades sanitarias de la Unión Europea y Estados Unidos (FDA) aprobaron en marzo y junio, respectivamente, el tratamiento adyuvante (posquirúrgico) con Xeloda del cáncer de colon. Se espera que esta nueva indicación conduzca a un nuevo aumento de las prescripciones.

Anemia: prosigue la fuerte posición en el mercado

A pesar de la presión sostenida sobre los precios en el mercado general de la anemia, siguieron creciendo las ventas de NeoRecormon/Epogin para el tratamiento de la anemia renal y la anemia asociada al cáncer. Las nuevas jeringas precargadas para una administración semanal son entretanto la forma farmacéutica más vendida de NeoRecormon para determinados tipos de anemia por cáncer. El CHMP ha recomendado una actualización del prospecto de NeoRecormon que incluya también el tratamiento de la anemia en los pacientes con tumores sólidos o linfomas que reciban quimioterapia (cualquier tipo). Por consiguiente, Roche espera que se mantenga la tendencia creciente en las ventas de NeoRecormon dentro de esta área terapéutica.

Trasplantes: las ventas de CellCept continúan altas

Roche sigue liderando el mercado de los trasplantes: el inmunodepresor CellCept registró un aumento de las ventas de dos dígitos, tanto mundialmente como en todos los mercados clave.

Virología: sólido crecimiento de la ventas de Tamiflu

Pegasys, el único interferón pegilado autorizado para el tratamiento de la hepatitis B y C, ha reafirmado el liderazgo de este mercado con un fuerte crecimiento en el primer semestre de 2005. A este desarrollo han contribuido las nuevas autorizaciones del medicamento por las autoridades. Tanto la FDA como la Comisión Europea han aprobado la combinación de Pegasys y Copegus para el tratamiento de la hepatitis C en pacientes coinfectados por VIH (virus de la inmunodeficiencia humana). Además, Pegasys

está ya registrado para el tratamiento de la hepatitis B en más de 40 países, entre otros Estados Unidos, la Unión Europea y China.

Las ventas de Tamiflu experimentaron un crecimiento muy alto en el primer semestre como consecuencia de una temporada de gripe tardía pero fuerte y de los encargos para hacer frente a una posible pandemia. Tan sólo en Japón se triplicaron las ventas hasta los 263 millones de francos, y en el conjunto de los mercados se cuadruplicaron ampliamente. Tras las advertencias de los expertos de una posible pandemia de gripe, Roche colabora estrechamente con toda una serie de gobiernos que han decidido crear reservas de Tamiflu. Con otros gobiernos, Roche está en conversaciones actualmente. Tanto en Europa como en Estados Unidos se ha solicitado la utilización de Tamiflu para la prevención de la gripe en niños de uno a doce años.

Las ventas de Fuzeon se incrementaron continuamente en el primer semestre hasta alcanzar los 116 millones de francos; el crecimiento más fuerte se registró en los mercados clave de Europa. Roche prosigue sus programas de información médica para pacientes y facultativos con el fin de fomentar el uso de este medicamento.

Otros productos importantes: Boniva lanzado en Estados Unidos

Boniva es el primer bisfosfonato oral para el tratamiento y la prevención de la osteoporosis que sólo debe tomarse una vez al mes. En Estados Unidos se autorizó su uso en marzo y en abril fue lanzado al mercado por Roche y su socio de marketing GlaxoSmithKline. Las primeras reacciones del mercado se corresponden con las expectativas. El CHMP recomendó en junio la aprobación de Bonviva (nombre comercial del producto fuera de Estados Unidos).

En un área caracterizada por el estancamiento, las ventas mundiales de Xenical volvieron a crecer ligeramente. En junio, las autoridades de la Unión Europea autorizaron también el tratamiento con Xenical de los adolescentes obesos a partir de 12 años de edad. De este modo, Xenical es el único medicamento en Estados Unidos y la Unión Europea que puede utilizarse para el adelgazamiento de los jóvenes.

Proyectos en desarrollo importantes: estudios de fase III positivos en la artritis reumatoide

Sigue avanzando el desarrollo clínico de CERA, el primer activador continuo de los receptores de la eritropoyesis para el tratamiento de la anemia en pacientes con enfermedades renales crónicas o con cáncer. Está previsto solicitar la autorización para el tratamiento de la anemia renal en el año 2006.

El desarrollo de MabThera/Rituxan para el tratamiento de la artritis reumatoide prosigue según los

planes trazados. Resultados positivos se han alcanzado en un estudio fundamental de fase III con pacientes que no respondían adecuadamente a los productos biofarmacéuticos habituales en la actualidad. Se prevé que en el segundo semestre de 2005 se solicitará esta indicación a nivel mundial. También se han obtenido resultados positivos en un estudio de fase IIb con pacientes cuyo tratamiento anterior con uno o varios antirreumáticos de larga acción había sido insatisfactorio.

El desarrollo de tocilizumab (anteriormente MRA, de nuestra compañía japonesa Chugai) continúa según los planes en todo el mundo. Los estudios internacionales de fase III en la artritis reumatoide avanzan a buen ritmo.

Actualmente, Roche tiene en total 27 proyectos en nuevas indicaciones importantes que se hallan en la última fase del desarrollo clínico y están previstas nueve nuevas solicitudes de autorización en los próximos 18 meses. En el primer semestre fueron aprobadas 12 solicitudes en Estados Unidos o la Unión Europea.

División Diagnostics

Número uno ya en todas las regiones de ventas

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas nacionales	En % de las ventas
Ventas	3.970	+2	+4	100
por unidad de negocio:				
- Diabetes	1.375	+2	+3	35
- Diagnóstico Inmediato (<i>Near Patient Testing</i>)	338	+1	+3	8
- Diagnóstico Centralizado	1.430	+4	+5	36
- Diagnóstico Molecular	555	+3	+6	14
- Ciencias Aplicadas	272	-1	+1	7
EBITDA	1.311	0	+1	33,0
Beneficio operativo antes de partidas especiales	904	-3	-3	22,8

En el primer semestre de 2005, las ventas de Roche Diagnostics se elevaron en un 4% en monedas nacionales (2% en francos, 8 % en dólares estadounidenses). Una vez más, las áreas de diagnóstico molecular, diabetes e inmunodiagnóstico fueron las principales impulsoras del crecimiento. A pesar de las notables inversiones en lanzamientos de nuevos productos en Europa y Estados Unidos previstos para el segundo semestre, esta división logró un beneficio operativo alto (antes de partidas especiales) de 904

millones de francos. Con un 22,8% , el margen de beneficio operativo volvió a superar claramente la media del sector. Como consecuencia de unos costos de marketing elevados para el lanzamiento de nuevos productos –cuyas ventas acelerarán el crecimiento en el segundo semestre–, el margen operativo fue ligeramente inferior al del ejercicio anterior².

En Japón, el segundo mercado más grande del mundo de diagnóstico in vitro, Roche Diagnostics se ha alzado al primer puesto. Por tanto, esta división es ahora el proveedor líder mundial del sector en las cinco regiones de ventas.

Diabetes: lanzada una nueva generación de productos Accu-Chek

En el primer semestre de 2005 comenzó el lanzamiento de la nueva generación de productos Accu-Chek, equipados con la más moderna tecnología, para un mejor control de la glucemia: el glucosímetro Accu-Chek Aviva y la bomba de insulina Accu-Chek Spirit se lanzaron con éxito en los primeros mercados europeos. En Estados Unidos, ambos aparatos obtuvieron la autorización 510K de la FDA.

Por lo que respecta a la reinspección pendiente del centro de producción en Burgdorf (Suiza), la FDA expresó oficialmente su aceptación de las medidas tomadas por Roche Diagnostics para subsanar las deficiencias en los procesos de fabricación y la documentación. Además, anunció que efectuaría la reinspección a finales de julio de 2005.

Diagnóstico Inmediato: líder del mercado en diagnóstico rápido

Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*) se consolidó como líder del mercado en el ámbito muy competitivo de las pruebas analíticas rápidas junto al paciente. A este éxito contribuyeron especialmente los sistemas CoaguChek S (determinación de la coagulación sanguínea), Accutrend GC y GCT (determinación del colesterol en los consultorios médicos) y Cardiac Reader (sospecha de lesión miocárdica). Las ventas de los gasómetros y reactivos Omni S y C experimentaron un crecimiento claramente superior al del mercado.

Recientes estudios clínicos han puesto de manifiesto que el autocontrol por los pacientes con CoaguChek S reduce la frecuencia de hemorragias hasta un 70%, y la mortalidad tras la implantación de una válvula cardíaca, hasta un 60%. Este sistema no sólo protege a los pacientes de riesgos potencialmente mortales, sino que ahorra también costos de tratamiento innecesarios a los sistema de sanidad.

Diagnóstico Centralizado: el inmunodiagnóstico como motor del crecimiento

El crecimiento de Diagnóstico Centralizado obedeció en primer lugar al positivo desarrollo sostenido del inmunodiagnóstico. Así, el número de instrumentos Elecsys colocados aumentó en un 20%.

² V. más detalles sobre el costo de ventas en la Memoria semestral 2005, pág. 19 (versión inglés).

Nuevos datos han corroborado la importancia de Elecsys proBNP como test pronóstico de enfermedades cardíacas y circulatorias. Un amplio estudio ha evidenciado, por ejemplo, que NT-proBNP es el marcador más fiable en situaciones de urgencia para el diagnóstico de la insuficiencia cardíaca. Otro estudio ha revelado que este innovador marcador cardíaco constituye también una valiosa ayuda para evaluar el riesgo de pacientes con enfermedades coronarias estables.

Diagnóstico Molecular: el primer chip de ADN en el mercado a nivel mundial

Una vez más, los productos para bancos de sangre y salud femenina fueron los principales impulsores del liderazgo ejercido por Diagnóstico Molecular en este mercado.

A comienzos de 2005, tuvo lugar la autorización por la FDA del test AmpliChip CYP450 para uso clínico. Este chip de ADN hace posible un tratamiento personalizado al ayudar al médico a prever cómo va a reaccionar el paciente a determinados medicamentos.

La FDA aprobó también la prueba AmpliScreen HBV, con la que puede detectarse el virus B de la hepatitis en la sangre, componentes sanguíneos, el plasma y órganos de donante vivo. De igual modo, autorizó la extensión del uso de las pruebas Cobas AmpliScreen HCV (virus de la hepatitis C) y VIH-1 para el cribado de órganos y tejidos donados, lo que elevará su seguridad.

En mayo, Roche Diagnostics y Applera alcanzaron un acuerdo sobre litigios pendientes en relación con la interpretación correcta y la aplicación de los contratos entre ambas compañías para la comercialización de las técnicas de PCR (reacción en cadena de la polimerasa) y PCR en tiempo real.

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, Roche Diagnostics es la primera empresa del ramo con una prueba comercial para la determinación de 37 variantes del HPV. La infección por el HPV está considerada como la causa más frecuente de cáncer de cuello uterino.

Además, en junio fue lanzado en Europa el test Linear Array HCV Genotyping para la determinación del genotipo del virus C de la hepatitis.

Ciencias Aplicadas: se espera un claro aumento de las ventas

La unidad de negocio Ciencias Aplicadas mantuvo su posición de mercado. Tras la ampliación de la cartera de productos con el LightCycler 480, un sistema ultrarrápido para la amplificación (multiplicación) del ADN, esta unidad de negocio espera un claro incremento del volumen de ventas en el segundo semestre.

La firma de un acuerdo con la compañía 454 Life Sciences (Estados Unidos) en mayo de 2005 marca la entrada en un nuevo y muy prometedor segmento: el mercado de la secuenciación del ADN.

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 65.000 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-2005-07-20
- Memoria semestral de 2005: www.roche.com/fig_halfyearrep_2005.htm
- Fecha de publicación de las ventas del tercer trimestre de 2005: 19 de de octubre (provisional)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

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

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

Disclaimer

This release 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 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 presentation 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; (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 or news coverage.

1. Key figures in millions of CHF

	Six months			
	ended 30 June		% change	
	2005	2004	CHF	LC
Sales	16,622	14,526	+14	+17
Research and development	2,559	2,361	+8	+11
EBITDA ^{a)}	5,510	4,755	+16	+19
Operating profit before exceptional items	4,373	3,607	+21	+24
Operating profit	4,227	3,325	+27	+30
Profit from continuing businesses before exceptional items ^{b)}	3,332	2,604	+28	
Net income	3,242	3,121	+4	
Net income attributable to Roche shareholders	2,798	2,911	-4	
Core EPS ^{b,c)} in CHF	3.69	3.06	+21	
EPS ^{c)} in CHF	3.26	3.40	-4	
Research and development as % of sales	15.4	16.3		
EBITDA as % of sales	33.1	32.7		
Operating profit before exceptional items as % of sales	26.3	24.8		
Profit from continuing businesses as % of sales	19.5	20.7		
Effective tax rate %	24.3	26.5		
Net income as % of sales	19.5	21.5		

	30 June 2005	31 December 2004	30 June 2004
Net liquidity	13,601	11,708	6,640
Total assets	62,748	58,401	58,208
Equity	38,833	33,368	31,368
Debt	7,832	8,960	11,204
Equity ratio ^{d)}	62%	57%	54%
Debt-equity ratio ^{e)}	20%	27%	36%

- a) EBITDA: Earnings before exceptional items and before interest and other financing costs, financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment. This corresponds to operating profit before exceptional items and before depreciation and amortisation, including impairment.
- b) Profit from continuing businesses before exceptional items and Core EPS are calculated as shown on page 46.
- c) EPS: Earnings per share and non-voting equity security (diluted).
- d) Equity ratio: Equity as a percentage of total assets.
- e) Debt-equity ratio: Debt as a percentage of equity.

LC = local currencies

2. Consolidated income statement for the six months ended 30 June 2005 ^{in millions of CHF}

	Pharmaceuticals	Diagnostics	Corporate	Group
Sales	12,652	3,970	-	16,622
Royalties and other operating income	542	168	-	710
Cost of sales	(2,858)	(1,490)	-	(4,348)
Marketing and distribution	(3,366)	(1,043)	-	(4,409)
Research and development	(2,215)	(344)	-	(2,559)
General and administration	(815)	(191)	(139)	(1,145)
Amortisation / impairment of intangible assets	(332)	(166)	-	(498)
Operating profit before exceptional items	3,608	904	(139)	4,373
Amortisation of goodwill	-	-	-	-
Major legal cases	-	(146)	-	(146)
Changes in Group organisation	-	-	-	-
Operating profit	3,608	758	(139)	4,227
Associated companies				-
Financial income				241
Financing costs				(187)
Profit before taxes				4,281
Income taxes				(1,040)
Profit from continuing businesses				3,241
Profit from discontinued businesses				1
Net income				3,242
Attributable to				
- Roche shareholders				2,798
- Minority interests				444
Earnings per share and non-voting equity security			Continuing	
			businesses	Group
Basic (CHF)			3.32	3.32
Diluted (CHF)			3.26	3.26

3. Consolidated income statement for the six months ended 30 June 2004 ^{in millions of CHF}

	Pharmaceuticals	Diagnostics	Corporate	Group
Sales	10,647	3,879	-	14,526
Royalties and other operating income	625	165	-	790
Cost of sales	(2,310)	(1,450)	-	(3,760)
Marketing and distribution	(3,019)	(981)	-	(4,000)
Research and development	(2,029)	(332)	-	(2,361)
General and administration	(722)	(195)	(142)	(1,059)
Amortisation / impairment of intangible assets	(377)	(152)	-	(529)
Operating profit before exceptional items	2,815	934	(142)	3,607
Amortisation of goodwill	(120)	(162)	-	(282)
Major legal cases	-	-	-	-
Changes in Group organisation	-	-	-	-
Operating profit	2,695	772	(142)	3,325
Associated companies				(27)
Financial income				213
Financing costs				(383)
Exceptional income from bond conversion and redemption				965
Profit before taxes				4,093
Income taxes				(1,084)
Profit from continuing businesses				3,009
Profit from discontinued businesses				112
Net income				3,121
Attributable to				
- Roche shareholders				2,911
- Minority interests				210
Earnings per share and non-voting equity security			Continuing	
			businesses	Group
Basic (CHF)			3.34	3.46
Diluted (CHF)			3.28	3.40

4. Condensed balance sheet in millions of CHF

	30 June 2005	31 December 2004	% change
Long-term assets	31,802	28,722	+11
Current assets	30,946	29,679	+4
Total assets	62,748	58,401	+7
Equity	38,833	33,368	+16
Non-current liabilities	15,970	14,899	+7
Current liabilities	7,945	10,134	-22
Total equity and liabilities	62,748	58,401	+7

5. Net liquidity in millions of CHF

	30 June 2005	31 December 2004	% change
Cash and marketable securities	16,402	12,999	+26
Receivable from Bayer Group collected on 1 January 2005	-	2,886	-100
Financial long-term assets and restricted cash	1,873	1,999	-6
Derivative financial instruments, net	205	(19)	-
Own equity instruments	2,953	2,803	+5
Financial assets	21,433	20,668	+4
Long-term debt	(7,354)	(6,947)	+6
Short-term debt	(478)	(2,013)	-76
Total debt	(7,832)	(8,960)	-13
Net liquidity	13,601	11,708	+16

6. Condensed cash flow statement ^{in millions of CHF}

	Six months ended 30 June	
	2005	2004
Cash generated from business operations	6,083	5,130
(Increase) decrease in working capital	(570)	(452)
Costs of major legal cases paid	(78)	(77)
Other operating cash flows	(313)	(426)
Operating activities before income taxes	5,122	4,175
Income taxes paid (all activities)	(1,222)	(410)
Operating activities	3,900	3,765
Investing activities	(466)	(556)
Financing activities	(2,688)	(5,038)
Net effect of currency translation on cash	203	17
Increase (decrease) in cash	949	(1,812)

7. Group operating results: six months ended 30 June 2005 ^{in millions of CHF}

	Pharmaceuticals	Diagnostics	Corporate	Group
Sales	12,652	3,970	-	16,622
Operating profit before exceptional items	3,608	904	(139)	4,373
- margin	28.5	22.8	-	26.3
EBITDA	4,335	1,311	(136)	5,510
- margin	34.3	33.0	-	33.1

8. Pharmaceuticals sub-divisional results in millions of CHF

	Divisional sales to third parties	EBITDA	EBITDA as % of sales	Operating profit before exceptional items	Operating profit before exceptional items as % of sales
Six months ended					
30 June 2005					
Roche Pharmaceuticals	7,978	2,758	34.6	2,318	29.1
Genentech	2,867	1,051	36.7	838	29.2
Chugai	1,807	526	29.1	452	25.0
Pharmaceuticals Division	12,652	4,335	34.3	3,608	28.5
Six months ended					
30 June 2004					
Roche Pharmaceuticals	7,040	2,432	34.5	1,968	28.0
Genentech	2,052	844	41.1	612	29.8
Chugai	1,555	308	19.8	235	15.1
Pharmaceuticals Division	10,647	3,584	33.7	2,815	26.4

9. Sales 1st half-year 2005 and 2004

	2005	2004	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	12,652	10,647	+19	+22
Roche Pharmaceuticals	7,978	7,040	+13	+15
Genentech	2,867	2,052	+40	+47
Chugai	1,807	1,555	+16	+20
Diagnostics Division	3,970	3,879	+2	+4
Roche Group	16,622	14,526	+14	+17

10. Quarterly local sales growth by Division in 2004 and 2005

	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004
Pharmaceuticals Division	+17	+5	+22	+21
Roche Pharmaceuticals	+9	-2	+11	+18
Genentech	+54	+48	+54	+41
Chugai	+7	-8	+32	+8
Diagnostics Division	+6	+6	+4	+4
Roche Group	+14	+6	+17	+17

11. Quarterly sales by Division in 2004 and 2005

CHF millions	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005
Pharmaceuticals Division	5,430	5,485	5,563	6,155	6,497
Roche Pharmaceuticals	3,494	3,483	3,447	3,859	4,119
Genentech	1,129	1,235	1,235	1,341	1,526
Chugai	807	767	881	955	852
Diagnostics Division	1,971	1,884	2,064	1,935	2,035
Roche Group	7,401	7,369	7,627	8,090	8,532

12. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in 1st half-year 2005: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	1,944	23%	1,113	17%	92	9%	739	37%
Neo Recormon/Epogin	1,086	8%	-	-	377	4%	709	10%
Herceptin	851	27%	339	24%	56	19%	456	30%
CellCept	800	14%	352	11%	13	23%	435	17%
Pegasys	680	19%	233	4%	42	65%	405	26%
Rocephin	614	-5%	388	3%	30	22%	196	-21%
Avastin	607	192%	540	162%	-	-	67	-
Tamiflu	580	363%	74	-	263	221%	243	456%
Xeloda	355	49%	131	73%	14	40%	210	38%
Xenical	312	2%	49	-8%	-	-	263	4%
Kytril	235	10%	93	11%	63	12%	79	7%
Nutropin/Protropin	232	8%	226	9%	-	-	6	-4%
Copegus	213	10%	96	-14%	-	-	117	43%
Pulmozyme	186	15%	109	22%	-	-	77	6%
Cymevene/Valcyte	185	15%	92	4%	-	-	93	29%
Xolair	181	104%	181	104%	-	-	-	-
Neutrogen	169	11%	-	-	169	11%	-	-
Dilatrend	167	-16%	-	-	-	-	167	-16%
Tarceva	145	-	142	-	-	-	3	-
Roaccutan/Accutane	143	-31%	39	-56%	-	-	104	-12%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	116	53%	55	16%	-	-	61	120%
Raptiva	59	149%	59	149%	-	-	-	-
Evista	41	149%	-	-	41	149%	-	-
Renagel	26	22%	-	-	26	22%	-	-
Boniva	21	-	21	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

² versus 1st half-year 2004

13. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2004 and 2005

	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004
MabThera/Rituxan	31%	20%	24%	23%
NeoRecormon/Epogin	-1%	1%	7%	8%
Herceptin	25%	25%	23%	31%
CellCept	0%	3%	4%	25%
Pegasys	48%	24%	15%	22%
Rocephin	8%	-5%	-6%	-5%
Avastin	-	-	476%	112%
Tamiflu	-	-69%	302%	707%
Xeloda	19%	39%	48%	50%
Xenical	-2%	-5%	4%	0%
Kytril	-1%	11%	0%	18%
Nutropin/Protropin	7%	10%	7%	10%
Copegus	43%	13%	5%	15%
Pulmozyme	11%	3%	10%	20%
Cymevene/Valcyte	14%	26%	2%	29%
Xolair	704%	230%	128%	88%
Neutrogen	-1%	7%	9%	13%
Dilatrend	-10%	-27%	-19%	-13%
Tarceva	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-59%	-43%	-29%	-34%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

14. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2004 and 2005

	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004
MabThera/Rituxan	17%	8%	19%	16%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Herceptin	19%	18%	19%	29%
CellCept	-15%	-7%	-8%	33%
Pegasys	1%	-3%	-9%	19%
Rocephin	20%	5%	1%	5%
Avastin	-	-	432%	85%
Tamiflu	-	-72%	-	493%
Xeloda	7%	72%	74%	72%
Xenical	-36%	-37%	-1%	-14%
Kytril	-6%	20%	-9%	33%
Nutropin/Protropin	7%	11%	7%	10%
Copegus	-2%	-24%	-28%	4%
Pulmozyme	14%	5%	16%	28%
Cymevene/Valcyte	6%	35%	-9%	20%
Xolair	704%	230%	128%	88%
Neutrogin	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-70%	-51%	-63%

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

15. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2004 and 2005

	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q2 2005 vs. Q2 2004
MabThera/Rituxan	120%	15%	7%	11%
NeoRecormon/Epogin	-2%	0%	2%	5%
Herceptin	11%	18%	19%	18%
CellCept	17%	20%	20%	26%
Pegasys	-	1190%	135%	33%
Rocephin	1%	2%	33%	13%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	-	-87%	209%	-
Xeloda	48%	28%	41%	38%
Xenical	-	-	-	-
Kytril	-6%	0%	14%	10%
Nutropin/Protopin	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Neutrogen	-1%	7%	9%	13%
Dilatrend	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-

¹ Chugai

16. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2004 and 2005

	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004	Q1 2005 vs. Q1 2004
MabThera/Rituxan	55%	51%	36%	39%
NeoRecormon/Epogin	0%	2%	10%	10%
Herceptin	34%	34%	26%	34%
CellCept	17%	14%	14%	19%
Pegasys	87%	33%	29%	23%
Rocephin	-10%	-22%	-20%	-22%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	-	103%	361%	654%
Xeloda	28%	23%	36%	39%
Xenical	8%	5%	5%	3%
Kytril	12%	9%	4%	10%
Nutropin/Protropin	-2%	4%	-5%	-3%
Copegus	275%	120%	61%	29%
Pulmozyme	5%	1%	2%	10%
Cymevene/Valcyte	25%	15%	19%	39%
Xolair	-	-	-	-
Neutrogin	-	-	-	-
Dilatrend	-10%	-27%	-19%	-13%
Tarceva	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-9%	-21%	-11%	-14%

¹ Roche Pharmaceuticals

17. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005
MabThera/Rituxan	842	877	877	929	1,015
NeoRecormon/Epogin	531	528	534	516	570
Herceptin	356	373	378	391	460
CellCept	350	337	347	370	430
Pegasys	295	296	299	325	355
Rocephin	305	307	321	330	284
Avastin	169	235	238	260	347
Tamiflu	19	110	93	424	156
Xeloda	128	145	146	165	190
Xenical	165	145	137	147	165
Kytril	111	114	123	105	130
Nutropin/Protopin	116	110	113	110	122
Copegus	97	97	87	104	109
Pulmozyme	82	86	86	89	97
Cymevene/Valcyte	79	81	83	86	99
Xolair	55	68	73	81	100
Neutrogin	80	81	85	80	89
Dilatrend	96	86	75	83	84
Tarceva	-	-	17	57	88
Roaccutan/Accutane	94	43	63	81	62
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	47	43	47	50	66
Raptiva	17	23	22	28	31
Evista	17	6	15	16	25
Renagel	11	11	12	11	15
Boniva	-	-	-	-	21

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

18. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2004 and 2005

CHF millions	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005
MabThera/Rituxan	514	531	514	540	573
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Herceptin	151	159	149	153	186
CellCept	158	147	157	152	200
Pegasys	109	112	110	109	124
Rocephin	179	191	207	208	180
Avastin	169	230	230	240	300
Tamiflu	8	47	42	30	44
Xeloda	44	55	56	60	71
Xenical	29	20	20	25	24
Kytril	42	46	52	39	54
Nutropin/Protopin	113	107	110	107	119
Copegus	53	53	40	43	53
Pulmozyme	46	50	51	52	57
Cymevene/Valcyte	42	44	47	43	49
Xolair	55	68	73	81	100
Neutrogen	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	17	56	86
Roaccutan/Accutane	39	-3	13	25	14
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	30	25	28	26	29
Raptiva	17	23	22	28	31
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Boniva	-	-	-	-	21

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

19. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2004 and 2005

CHF millions	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005
MabThera/Rituxan	48	49	58	40	52
NeoRecormon/Epogin	203	199	220	168	209
Herceptin	26	28	31	25	31
CellCept	6	6	7	6	7
Pegasys	18	22	25	19	23
Rocephin	14	12	16	15	15
Avastin	-	-	-	-	-
Tamiflu	-3	-	15	260	3
Xeloda	6	6	8	6	8
Xenical	-	-	-	-	-
Kytril	32	31	37	28	35
Nutropin/Protopin	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Neutrogin	80	81	85	80	89
Dilatrend	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	17	6	15	16	25
Renagel	11	11	12	11	15
Boniva	-	-	-	-	-

¹ Chugai

20. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005	Q2 2005
MabThera/Rituxan	280	297	305	349	390
NeoRecormon/Epogin	328	329	314	348	361
Herceptin	179	186	198	213	243
CellCept	186	184	183	212	223
Pegasys	168	162	164	197	208
Rocephin	112	104	98	107	89
Avastin	-	5	8	20	47
Tamiflu	14	63	36	134	109
Xeloda	78	84	82	99	111
Xenical	136	125	117	122	141
Kytril	37	37	34	38	41
Nutropin/Protopin	3	3	3	3	3
Copegus	44	44	47	61	56
Pulmozyme	36	36	35	37	40
Cymevene/Valcyte	37	37	36	43	50
Xolair	-	-	-	-	-
Neutrogin	-	-	-	-	-
Dilatrend	96	86	75	83	84
Tarceva	-	-	-	1	2
Roaccutan/Accutane	55	46	50	56	48
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	17	18	19	24	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Boniva	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals