

Basilea, 20 de julio de 2006

Extraordinarios resultados de Roche en el primer semestre de 2006

Grupo Roche

- El volumen de ventas del Grupo Roche aumenta en un 16% hasta unos 20.000 millones de francos suizos, lo que implica un crecimiento récord de más de 3.000 millones de francos en el primer semestre de 2006
- El margen de beneficio operativo crece 2,4 puntos porcentuales hasta el 29,2%
- Los beneficios del Grupo aumentan en un 37% en francos hasta los 4.500 millones gracias a un sólido beneficio operativo y mayores ingresos financieros

División Farmacéutica

- La División Farmacéutica crece un 19%, más de tres veces por encima del mercado mundial
- Se consolida la posición de liderazgo en oncología con un incremento de las ventas del 48%
- El margen de beneficio operativo se incrementa en 3,4 puntos porcentuales, para situarse en un 32,2%
- Obtenidas las aprobaciones de Herceptin contra el cáncer de mama precoz y MabThera contra la artritis reumatoide
- Solicitada la aprobación de Mircera para el tratamiento de la anemia renal
- Establecidas 13 alianzas más, entre ellas la colaboración para el desarrollo de tres nuevos proyectos de Chugai en investigación preclínica

División Diagnostics

- Las ventas de Roche Diagnostics crecen en un 4%; aceleración del crecimiento en el segundo trimestre.
- Las inversiones para el lanzamiento de nuevos productos y unos ingresos inferiores por licencias se traducen, como cabía esperar, en un beneficio operativo reducido
- Positiva evolución de las ventas de los nuevos productos Accu-Chek para el control de la glucemia

Perspectivas para 2006

- Crecimiento del volumen de ventas superior al del mercado; aumento de dos dígitos en el Grupo Roche y la División Farmacéutica
- Crecimiento de los beneficios por acción* por encima del crecimiento de las ventas

Si no se indica lo contrario, las tasas de crecimiento mencionadas se expresan en monedas locales y los márgenes de beneficio operativo, antes de partidas especiales.

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

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado en estos términos los resultados del primer semestre de 2006: “En los seis primeros meses del presente año, Roche ha mantenido una evolución muy positiva hasta alcanzar unos resultados extraordinarios. También en la comparación con empresas del sector, el fuerte aumento de las ventas del 16% en monedas locales se ha traducido en mayores cuotas de mercado y una nueva mejora de la rentabilidad. Los motores del potente crecimiento orgánico de las ventas por encima de los 3.000 millones de francos suizos han sido sobre todo los principales productos oncológicos, el antigripal Tamiflu y los productos diagnósticos. Actualmente estamos investigando nuevas indicaciones de numerosos medicamentos ya aprobados que contribuirán a que el Grupo siga creciendo”.

Grupo Roche

Crecimiento orgánico por encima de los 3.000 millones de francos suizos

Cifras clave en millones de CHF	1 ^{er} . semestre		Variación porcentual	
	2006	2005	en CHF	en monedas locales
Ventas	19.849	16.622	+19	+16
EBITDA ^{a)}	7.061	5.592	+26	+23
Beneficio operativo antes de partidas especiales	5.805	4.454	+30	+27
Beneficios del Grupo	4.543	3.328	+37	–
Beneficios por acción y bono de disfrute en los negocios centrales ^{b)} (en CHF)	4,90	3,80	+29	–
Empleados (empleo equivalente a tiempo completo)	70.520	67.807 ^{c)}	+4	–

- a) EBITDA: *Earnings before exceptional items and financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment* (beneficios antes de partidas especiales, ingresos financieros, costos 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) Para la definición de beneficios por acción obtenidos en las operaciones centrales, véase la página 48 de la memoria semestral
- c) Empleados hasta el 31 de diciembre de 2005

En el primer semestre de 2006 el Grupo Roche obtuvo unos resultados operativos y financieros excelentes. La facturación del Grupo aumentó claramente en un 16% en monedas locales y alcanzó los 19.800 millones de francos. El crecimiento en francos ascendió al 19%. El crecimiento orgánico de las ventas del Grupo alcanzó en el primer semestre los 3.200 millones de francos. A éste contribuyó considerablemente la División Farmacéutica, cuyo volumen de negocio creció más de tres veces por encima del mercado (+ 19% en monedas locales y +23% en francos), debido sobre todo a la fuerte y

constante demanda de los antineoplásicos Herceptin, Avastin y MabThera/Rituxan, así como del antigripal Tamiflu. En la División Diagnostics, todas las áreas de negocio contribuyeron al crecimiento del volumen de negocio en un 4% (+8% en francos).

Ampliación del margen de beneficio del Grupo y la División Farmacéutica

El fuerte aumento de la facturación en el primer semestre tuvo un efecto muy positivo sobre los resultados del Grupo Roche. El beneficio operativo antes de partidas especiales se elevó en un 27% en monedas locales hasta los 5.800 millones de francos. El margen de beneficio operativo correspondiente mejoró notablemente en 2,4 puntos porcentuales hasta el 29,2%, ya que el dinámico crecimiento de las ventas del Grupo de Roche ha compensado con creces el alto volumen de inversión en los prometedores proyectos de desarrollo y en los lanzamientos de nuevos productos. El aumento de los ingresos se debe sobre todo a la notable mejora del beneficio operativo en la División Farmacéutica, que se incrementó, antes de partidas especiales, en un 35% en monedas locales y un 38% en francos, hasta los 5.000 millones de francos; lo que corresponde a una ampliación de 3,4 puntos porcentuales del margen de beneficio operativo (32,2%). En la División Diagnostics, el beneficio operativo antes de partidas especiales descendió, como cabía esperar, en un 7% en monedas locales hasta los 910 millones de francos, lo que conllevó una reducción del margen de 2,5 puntos porcentuales, hasta un 21,3%. El reducido beneficio operativo responde en gran medida a las inversiones para el lanzamiento de nuevos productos así como a los bajos ingresos por licencias.

Incremento del beneficio del Grupo en más de un tercio

La alta rentabilidad del Grupo también se refleja en otras cifras clave: así, el EBITDA aumentó en monedas locales en un 23%, hasta los 7.100 millones de francos, y el flujo de caja de la actividad operativa antes de impuestos se elevó hasta los 5.700 millones. En cuanto a los resultados financieros, los ingresos netos aumentaron considerablemente en 424 millones de francos en comparación con el primer semestre de 2005. El tipo impositivo efectivo del Grupo creció 3 puntos porcentuales hasta el 27,3%, debido sobre todo al aumento del tipo de gravamen efectivo de Genentech. En los seis primeros meses de 2006, las ganancias del Grupo aumentaron significativamente en un 37% hasta los 4.500 millones de francos. El balance del Grupo ha vuelto a mejorar. La proporción de recursos propios en el patrimonio total representa actualmente el 61%. El 87% del patrimonio total está financiado a largo plazo.

Perspectivas: en la senda de un fuerte crecimiento en 2006

Salvo acontecimientos imprevistos, Roche espera alcanzar en el ejercicio 2006 un resultado claramente superior en volumen de negocio y beneficios al del año anterior. Se confirman las expectativas presentadas en la conferencia de prensa sobre la evolución de las ventas y se incrementa el objetivo de los beneficios por acción y bono de disfrute obtenidos en los negocios centrales (*core EPS*). En las dos

divisiones, Farmacéutica y Diagnostics, Roche prevé un crecimiento de las ventas en monedas locales superior al del mercado y espera que las ventas de Roche Diagnostics se aceleren aún más en el segundo semestre. Respecto de la División Farmacéutica y el Grupo, Roche sigue esperando un aumento de dos dígitos del volumen de negocio. El objetivo de beneficios por acción (*core EPS*) para el año 2006 es ahora un incremento por encima del crecimiento de las ventas.

División Farmacéutica

Claro crecimiento de nuevo por encima del mercado

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	15.577	23	19	100
- Roche Farmacéutica	9.670	21	17	62
- Genentech	4.223	47	39	27
- Chugai	1.684	-7	-4	11
EBITDA	5.847	34	31	37,5
Beneficio operativo antes de partidas especiales	5.016	38	35	32,2
Investigación y desarrollo	2.736	24	21	17,6

La División Farmacéutica volvió a registrar un crecimiento muy fuerte en el primer semestre de 2006. Con un incremento de las ventas del 19% en monedas locales (23% en francos), la División creció más de tres veces por encima del mercado internacional (5%). Este éxito se debe, en primera línea, a la fuerte demanda de los productos oncológicos, a los pedidos del antigripal Tamiflu para la prevención de una posible pandemia y a las ventas de Bonviva/Boniva para el tratamiento de la osteoporosis.

El volumen de negocio aumentó casi cuatro veces por encima del mercado en Norteamérica (23% frente al 6%) y más de cuatro veces en Europa (23% frente al 5%). En Japón se registró un retroceso de las ventas (-4%; crecimiento medio del mercado: -1%) respecto del año anterior, debido sobre todo al significativo recorte de precios gubernamental y el desplazamiento de la temporada de ventas de Tamiflu.

El beneficio operativo de la división (antes de partidas especiales) aumentó en un significativo 35% en monedas locales hasta los 5.000 millones de francos. El margen de beneficio operativo (antes de partidas especiales) mejoró en 3,4 puntos porcentuales para situarse en el 32,2%.

Oncología: nueva consolidación del liderazgo

Todos los productos importantes han contribuido al crecimiento de la cartera oncológica en un 48%. De este modo, Roche ha vuelto a ampliar su posición de primer proveedor mundial de medicamentos contra el cáncer.

MabThera/Rituxan, contra los linfomas no hodkinianos (LNH), volvió a registrar en el primer semestre de 2006 un fuerte crecimiento de las ventas. Ello es consecuencia del creciente uso del medicamento como tratamiento de primera línea de los LNH indolentes y agresivos en Europa y en mercados emergentes como Rusia y China. En Estados Unidos se mantuvo la alta cuota de mercado del año anterior. En julio, las autoridades europeas aprobaron MabThera para el tratamiento de mantenimiento de pacientes con LNH folicular tras el fracaso del tratamiento o en caso de recurrencia de la enfermedad. En un estudio se demostró que, respecto del tratamiento convencional, MabThera reduce en casi un 50% el riesgo de mortalidad. Las autoridades suizas ya habían autorizado esta indicación en junio.

Las ventas mundiales de Herceptin, para el cáncer de mama HER2-positivo (HER2+), se han duplicado ampliamente en comparación con el primer semestre de 2005. El fuerte crecimiento de las ventas en Estados Unidos y Europa responde a la creciente aceptación del producto en el tratamiento del cáncer de mama HER2+ en estadio precoz. En mayo, se obtuvo la autorización de esta indicación en la Unión Europea; en Estados Unidos se está revisando la solicitud por la vía acelerada. Los resultados del amplio estudio HERA, presentados en junio en el Congreso Anual de la Asociación Americana de Oncología Médica (*American Society for Clinical Oncology, ASCO*), demuestran que el tratamiento con Herceptin tras quimioterapia convencional reduce en un 34% el riesgo de mortalidad de las pacientes con cáncer de mama precoz.

Avastin, para el tratamiento del cáncer colorrectal, registró un impresionante incremento de las ventas del 119% gracias, sobre todo, a la fuerte demanda en Estados Unidos y Europa. Avastin es el primer y único antiangiogénico con un beneficio de supervivencia demostrado en los tres tipos de cáncer más comunes: cáncer colorrectal, cáncer de pulmón no microcítico (NSCLC) y cáncer de mama. En junio, la FDA autorizó la ampliación de las indicaciones al tratamiento de segunda línea del cáncer colorrectal metastásico. Tras presentar a la FDA en abril la solicitud de autorización de Avastin en el tratamiento del NSCLC no escamoso, el cáncer de pulmón más corriente, Genentech solicitó en mayo la aprobación para el tratamiento de primera línea del cáncer de mama en estadio avanzado. Asimismo, Roche solicitó en julio la aprobación de esta indicación a las autoridades europeas y tiene previsto solicitar en el segundo semestre la autorización del medicamento para el tratamiento del cáncer de pulmón avanzado, así como la ampliación de la indicación actual para el cáncer colorrectal. En Japón, Chugai solicitó en abril la

primera autorización de Avastin para el tratamiento del cáncer colorrectal avanzado o recurrente.

La cifra de ventas de Xeloda también se incrementó con contundencia en el primer semestre, sobre todo por su creciente utilización como tratamiento adyuvante del cáncer de colon postquirúrgico. Hasta la fecha se ha tratado a más de un millón de pacientes con este innovador antineoplásico oral. En el segundo semestre, Roche planea solicitar a la Unión Europea la autorización del medicamento en el cáncer de estómago. Los resultados de un estudio con Xeloda asociado a oxaliplatino y Avastin en el carcinoma de colon que se esperan para el segundo semestre servirán posiblemente de fundamento a nuevas solicitudes en el futuro.

Tarceva, innovador medicamento con un beneficio de supervivencia demostrado en el cáncer de páncreas y de pulmón avanzado, volvió a registrar un gran crecimiento en la cifras de ventas. El medicamento está aprobado en la Unión Europea, Estados Unidos y muchos otros países para el tratamiento del cáncer de pulmón. El pasado año, en Estados Unidos se autorizó Tarceva para el cáncer de páncreas avanzado, y actualmente las autoridades europeas están revisando esta indicación. Chugai solicitó en abril la aprobación de Tarceva para el tratamiento de NSCLC avanzado o recurrente en Japón.

Anemia: buen ritmo de crecimiento a pesar de la dura competencia

En el primer semestre de 2006, la cifra de ventas combinadas de Neo Recormon, de Roche, y Epogin, de Chugai, crecieron de forma moderada. NeoRecormon volvió a mostrar un buen ritmo de crecimiento en un mercado muy competitivo y pudo reafirmar en las regiones en las que está presente su ya duradero liderazgo en el tratamiento de la anemia renal y la asociada al cáncer. El aumento del volumen de ventas de NeoRecormon en el segmento de la anemia asociada al cáncer fue una vez más superior a la media del mercado. En Japón, donde Epogin sigue estando a la cabeza del mercado en el segmento de la anemia renal, el volumen de negocio se redujo en un 6%. Motivo para ello fueron el recorte de los precios impuesto por el gobierno y los cambios en los reembolsos, que se tradujeron en una contracción de todo el mercado de la anemia.

Medicina de trasplantes: CellCept continúa a la cabeza

CellCept, uno de los primeros inmunodepresores para impedir el rechazo de órganos trasplantados, continuó registrando un sólido crecimiento de las ventas globales. Las ventas conjuntas de Valcyte y Cymevene, para la prevención de las infecciones citomegalovíricas, experimentaron un crecimiento mundial del 16% hasta los 223 millones de francos.

Virología: las ventas de Tamiflu siguen creciendo con fuerza

Las ventas de Tamiflu aumentaron en un 62% fundamentalmente por el aumento de la demanda en el

marco de la prevención de una pandemia de gripe y por las ventas de temporada. Con motivo de la temprana aparición de la gripe en Japón, la temporada de ventas en este mercado se adelantó en gran medida al cuarto trimestre de 2005, lo que lleva a una cifra de negocio en el primer semestre de 2006 inferior a la del mismo periodo el año anterior. Roche continúa esforzándose por producir el medicamento con rapidez y en mayores cantidades para cubrir la demanda mundial en el marco de la prevención de una posible pandemia. En mayo, Roche firmó un acuerdo con los laboratorios sudafricanos Aspen sobre la transmisión de los conocimientos técnicos de Roche para la fabricación de una versión genérica del oseltamivir en caso de pandemia en África.

Fuzeon, contra el VIH, registró un aumento de las ventas del 19% hasta los 143 millones de francos, con una buena evolución en todas las regiones donde se comercializa.

En el primer semestre de 2006, las ventas de Pegasys crecieron ligeramente y se reafirmó su liderazgo en el tratamiento de la hepatitis C crónica. Por su parte, el volumen de negocio de Copegus experimentó un claro retroceso a causa de la competencia de los genéricos, especialmente en Estados Unidos.

Artritis reumatoide: lanzamientos en Estados Unidos y Europa

En febrero se aprobó MabThera/Rituxan en Estados Unidos para el tratamiento de la artritis reumatoide (AR). Tras el rápido lanzamiento del producto en esta indicación por Genentech, ya se observa una prometedora acogida en el mercado estadounidense. En julio, MabThera obtuvo también la aprobación para AR en Europa y ya se ha iniciado la introducción en el mercado. El tratamiento con sólo dos infusiones de MabThera/Rituxan en intervalos de seis a doce meses proporciona beneficios clínicos duraderos. En el congreso de la Liga Europea contra el Reumatismo (*European League Against Rheumatism*, EULAR) celebrado el pasado junio, se presentaron nuevos datos clínicos y radiografías que demuestran que MabThera contrarresta significativamente el daño articular que experimentan los pacientes con AR.

Atención primaria: Bonviva/Boniva mantiene el rumbo

Las ventas de Bonviva/Boniva, primer medicamento oral de administración mensual para el tratamiento de la osteoporosis, crecieron en el primer semestre de 2006 hasta los 167 millones de francos, y en Estados Unidos la cuota del producto en el mercado de los bisfosfonatos se amplió por encima del 10%. Hasta la fecha, Roche y su socio de marketing GlaxoSmithKline han lanzado el medicamento en 42 países de todo el mundo, y en breve está previsto el lanzamiento en nuevos mercados europeos. En enero, se aprobó y lanzó en Estados Unidos la nueva forma farmacéutica intravenosa de Bonviva/Boniva, y en marzo, se obtuvo la autorización de la Unión Europea. Esta innovadora forma farmacéutica se administra una vez cada tres meses y constituye una opción terapéutica eficaz para las pacientes que no

toleran un tratamiento oral con bisfosfonatos.

Las ventas mundiales de Xenical, para la pérdida de peso, registraron un crecimiento de dos dígitos. En enero, un comité asesor de la FDA recomendó la aprobación de la cápsula de 60 mg de orlistat para la reducción de peso como medicamento de venta sin receta. En caso de que la FDA conceda la autorización, GlaxoSmithKline Consumer Healthcare, socio de marketing de Roche, tiene previsto lanzar el producto de venta libre con el nombre comercial Alli.

Importantes proyectos de desarrollo: solicitada la autorización de Mircera en Estados Unidos y Europa

A finales de junio de este año, la cartera de I+D de la División Farmacéutica constaba de 112 proyectos, 57 sobre nuevos principios activos y 55 sobre nuevas indicaciones. Actualmente, se hallan 36 proyectos en la fase III de desarrollo y se ha solicitado la autorización de otros 10 a las autoridades correspondientes. Desde enero hasta principios de julio, las autoridades sanitarias de Estados Unidos y la Unión Europea aprobaron 9 solicitudes de autorización. En la segunda mitad del año, Roche Farmacéutica tiene previsto solicitar la autorización de cinco importantes nuevas indicaciones.

En la primera mitad del año, Roche presentó a las autoridades de Estados Unidos y la Unión Europea la solicitud de autorización de Mircera (anteriormente CERA) en su primera indicación, el tratamiento de la anemia renal en pacientes dializados y no dializados. Mircera es el primer representante de un nuevo grupo farmacológico, los denominados activadores continuos de los receptores de la eritropoyetina. El producto se ha estudiado con intervalos de administración de una vez cada dos semanas, para la corrección de la anemia y una vez cada cuatro semanas, para el tratamiento de mantenimiento. El programa clínico de Mircera para el tratamiento de la anemia asociada al cáncer se desarrolla de la forma prevista.

Actualmente se está estudiando el uso de MabThera/Rituxan en los estadios tempranos de la artritis reumatoide dentro de un amplio programa de desarrollo que consta de cuatro estudios clínicos de fase III. Ante los extraordinarios resultados de fase III, Chugai solicitó en abril a las autoridades japonesas la ampliación de la autorización de Actemra para incluir el tratamiento de la AR en adultos y de la forma sistémica de la artritis idiopática juvenil.

En el primer semestre de 2006, Roche ha reforzado su cartera de productos en I+D con 13 nuevas alianzas, entre las que se cuentan tres prometedores sustancias de Chugai, dos contra el cáncer y una contra la diabetes, que ya se encuentran en el desarrollo preclínico.

División Diagnostics

Rumbo al crecimiento por encima del mercado

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	En % de las ventas
Ventas	4.272	8	4	100
- Diabetes	1.428	4	1	34
- Diagnóstico Centralizado	1.535	7	4	36
- Diagnóstico Molecular	609	10	6	14
- Diagnóstico Inmediato (<i>Near Patient Testing</i>)	393	15	11	9
- Ciencias Aplicadas	307	13	10	7
EBITDA	1.333	-1	-4	31,2
Beneficio operativo antes de partidas especiales	910	-4	-7	21,3
Investigación y desarrollo	327	-3	-5	7,7

En el primer semestre de 2006, las ventas de Roche Diagnostics se elevaron en un 4% en monedas locales (8% en francos). Tras crecer un 3% en el primer trimestre, el volumen de ventas de la División aumentó en el segundo trimestre hasta el 5%. Principales motores del crecimiento volvieron a ser las áreas de Diagnóstico Molecular y Diagnóstico Centralizado, con un crecimiento de las ventas en el periodo estudiado del 6% y el 4%, respectivamente. Las áreas de Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*) y Ciencias Aplicadas continuaron registrando una muy buena evolución, con crecimientos de dos dígitos.

La disminución del beneficio operativo (antes de partidas especiales) y del margen del beneficio operativo de la división responde en gran medida a las inversiones para el lanzamiento de nuevos productos y a la presión sobre los precios, especialmente en el segmento de la bioquímica clínica. También influyó el significativo descenso de los ingresos por licencias como consecuencia de la extinción de patentes de la técnica PCR a escala internacional y los pagos únicos por contratos recibidos en el primer semestre del año anterior. Con un 21,3%, el margen de beneficio operativo volvió a superar claramente la media del sector.

El lanzamiento de la nueva gama de productos Accu-Chek para el control de la glucemia en diversos países y el afianzamiento de su penetración en el mercado deberían acelerar el crecimiento de las ventas en el segundo semestre de 2006.

Diabetes: reafirmación del liderazgo

Con un incremento del volumen de negocio del 6% en un segundo trimestre muy prometedor, a pesar de la caída de las ventas del glucosímetro Accu-Chek Advantage en Estados Unidos, la Unidad de Diabetes de Roche reafirmó su liderazgo internacional en un segmento muy competitivo. El crecimiento del primer semestre fue impulsado por las fuertes ventas de la línea Accu-Chek Compact y Accu-Chek Aviva. Accu-Chek Aviva va camino de convertirse en uno de los pilares fundamentales del área Diabetes. La extraordinaria acogida de los sistemas integrados como Accu-Chek Compact Plus en Norteamérica y el lanzamiento de Accu-Chek Compact, Accu-Chek Integra y Accu-Chek Multiclix en diferentes mercados asiáticos también contribuyeron a la buena evolución del negocio. Se espera que las elevadas cifras de ventas del sistema Accu-Chek Activa en Iberoamérica y Asia-Pacífico y el excelente comportamiento de la bomba de insulina Accu-Chek Spirit en Europa refuercen aún más el liderazgo de la Unidad Diabetes. En general, el negocio de las bombas de insulina aumentó en el primer semestre en un 22%, fuera de Estados Unidos.

Diagnóstico Centralizado: lanzamiento de cobas 6000

Gracias a la continua evolución de las ventas del área del inmunodiagnóstico por encima del mercado (+12%), el área de Diagnóstico Centralizado de Roche confirmó su liderazgo en el segmento de los laboratorios de análisis clínicos. Esta área del negocio registró en el primer semestre un incremento de las ventas globales del 4%. En junio se lanzaron los tres primeros sistemas analíticos modulares de la nueva serie cobas 6000 en el mercado europeo; el lanzamiento en Estados Unidos está previsto para el tercer trimestre de 2006. Esta plataforma de última generación, que estará disponible en siete configuraciones diferentes, es apropiada para laboratorios de tamaño medio, completando así la actual paleta de productos para laboratorios grandes y pequeños. Con el lanzamiento de otros dos sistemas previsto para el cuarto trimestre del año, Roche Diagnostics establecerá nuevos patrones de referencia en cuanto a rendimiento y utilidad para el cliente: cobas c 111, concebido para realizar análisis clínicos y la determinación de electrolitos en laboratorios de escaso rendimiento, y cobas e 411, que utiliza una interfaz adaptada al sistema cobas 6000 y proporciona una facilidad de manejo comparable.

Diagnóstico Molecular: éxito del negocio del hemocribado

En el primer semestre de 2006, el área de Diagnóstico Molecular de Roche registró un crecimiento de la facturación del 6% y, a pesar de la creciente presión de la competencia, reafirmó así una cuota de mercado que ronda el 40%. Las ventas de los productos de virología crecieron al ritmo del mercado y los productos de hemocribado volvieron a ser decisivos para el crecimiento. En Europa, se lanzó la prueba LightCycler SeptiFast, que permite la detección rápida y fiable de 25 bacterias y hongos responsables aproximadamente del 90% de todos los casos de septicemia. En junio, se inició el lanzamiento en Europa del nuevo sistema modular automatizado de hemocribado cobas s 201 y de la prueba cobas TaqScreen

MPX, más completa, que en marzo de 2006 recibió el marcado CE (conformidad europea). En el tercer trimestre del año está previsto solicitar la autorización en Estados Unidos de esta prueba y de otra para la detección del virus del Nilo Occidental.

Diagnóstico Inmediato: los glucosímetros ganan cuota de mercado

En el primer semestre de 2006, Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*) registró un claro aumento de las ventas del 11%. Con la introducción del sistema CoaguChek XS fuera de Estados Unidos, se consolidó la posición de liderazgo en el segmento de los sistemas de control de la coagulación. El negocio de los glucosímetros creció en un 35%, debido a que casi todos los hospitales han comenzado a determinar las cifras de glucemia con regularidad y junto a la cama del paciente. En este segmento, los líderes indiscutibles del mercado son los sistemas Accu-Chek Inform y Accu-Chek Advantage con tiras reactivas. El lanzamiento de la prueba Cardiac proBNP tuvo un efecto determinante sobre el volumen de ventas de las pruebas cardíacas, que se elevó en un 12%.

Ciencias Aplicadas: gran demanda de las sistemas LightCycler

En comparación con el año pasado, la facturación de Ciencias Aplicadas creció claramente en un 10%. Esta positiva evolución se debe sobre todo a los sistemas analíticos LightCycler 480, para el análisis de PCR de alto rendimiento y en tiempo real, y Genome Sequencer 20 (GS20), primer producto resultante de la alianza estratégica con 454 Life Sciences que se dirige al atractivo mercado de la secuenciación genómica y presenta un número de aplicaciones cada vez mayor.

Roche

Roche, cuya sede central se halla en Basilea (Suiza), es una compañía internacional líder del sector de la salud en las áreas farmacéutica y diagnóstica, que prioriza la investigación. Con sus productos y servicios innovadores para la detección precoz, la prevención, el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades, Roche contribuye desde distintos frentes a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Roche es uno de los proveedores mundiales más importantes de productos para el diagnóstico, el mayor fabricante de medicamentos contra el cáncer y para los trasplantes, así como una compañía puntera en virología. Roche da empleo a unas 70.000 personas en 150 países, y mantiene con numerosos socios acuerdos de cooperación en I+D y alianzas estratégicas, entre las que se cuentan las participaciones mayoritarias en Genentech y Chugai. Para más información sobre el Grupo Roche, consúltese la dirección de Internet (www.roche.com).

Todas las marcas comerciales mencionadas están protegidas por la ley.

Más información

- Comunicado de prensa con todas las tablas: www.roche.com/med-cor-2006-07-20
- Memoria semestral de 2006 (en inglés): www.roche.com/fig_halfyearrep_2006
- Presentaciones (Relaciones con los inversionistas): www.roche.com/irp200706.pdf
- Cartera de productos en desarrollo de Roche: www.roche.com/inv_pipeline
- Fecha para la publicación de los resultados de los 9 primeros meses de 2006: 17 de octubre (provisional)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

Teléfono: +41-61-688 8888 / E-Mail: basel.mediaoffice@roche.com

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

Aviso legal: declaración cautelar acerca de formulaciones prospectivas

El presente documento contiene determinadas declaraciones que entrañan previsiones de futuro. Estas declaraciones prospectivas son identificables por términos como “cree”, “espera”, “prevé”, “anticipa”, “proyecta”, “tiene la intención”, “debería”, “pretende”, “estima”, “futuro” y expresiones similares, o bien por tratar cuestiones de estrategia, objetivos, planes o intenciones. Diversos factores pueden dar lugar a que los resultados efectivos difieran sustancialmente en el futuro de los recogidos en formulaciones prospectivas contenidas en el presente documento. Entre tales factores figuran: 1) iniciativas de competidores sobre precios y productos; 2) desarrollos normativos legales y reglamentarios, así como condiciones económicas; 3) demora o imposibilidad para obtener las autorizaciones o comercializar los productos; 4) fluctuaciones de los tipos de cambio monetarios y condiciones generales de los mercados financieros; 5) incertidumbres en el descubrimiento, desarrollo o comercialización de nuevos productos o nuevas aplicaciones de los productos existentes, incluidos, sin restricción, resultados negativos de ensayos clínicos o proyectos de investigación, así como efectos secundarios inesperados de productos en desarrollo o comercialización; 6) aumento de las presiones gubernamentales sobre los precios; 7) interrupciones de la producción; 8) pérdida de los derechos de propiedad intelectual o imposibilidad de obtener una protección adecuada de los mismos; 9) litigios judiciales; 10) pérdida de ejecutivos u otros empleados clave, y 11) publicidad o informaciones adversas de los medios de comunicación. Las afirmaciones sobre el crecimiento de los beneficios por acción no constituyen un pronóstico sobre los beneficios, por lo que no debe interpretarse que los beneficios de Roche o los beneficios por acción para un periodo presente o futuro alcanzarán o superarán las cifras de beneficios o beneficios por acción publicadas en el pasado.

Key figures in millions of CHF

	Six months ended 30 June		% change		% of sales	
	2006 (mCHF)	2005 (mCHF)	(CHF)	(LC)	2006	2005
Sales	19,849	16,622	+19	+16		
Research and development	3,063	2,543	+20	+17	15.4	15.3
EBITDA ¹⁾	7,061	5,592	+26	+23	35.6	33.6
Operating profit before exceptional items	5,805	4,454	+30	+27	29.2	26.8
Profit before exceptional items ²⁾	4,528	3,418	+32		22.8	20.6
Net income	4,543	3,328	+37		22.9	20.0
Core EPS ³⁾	4.90	3.80	+29			

	30 June 2006	31 December 2005	30 June 2005
Net cash	11,965	11,215	8,448
Equity	41,520	40,158	37,478
Equity ratio	61.0%	58.0%	60.1%

¹⁾ EBITDA: Earnings before exceptional items and before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment. This corresponds to operating profit before exceptional items and before depreciation and amortisation, including impairment

²⁾ Continuing businesses

³⁾ See page 48 of the Half-Year Report for definition of Core EPS

LC = local currencies

For all further tables, please see next pages and the Half-Year Report 2006:
www.roche.com/fig_halfyearrep_2006

A. Sales January to June 2006 and 2005

	2006	2005	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	15,577	12,652	+23	+19
Roche Pharmaceuticals	9,670	7,978	+21	+17
Genentech	4,223	2,867	+47	+39
Chugai	1,684	1,807	-7	-4
Diagnostics Division	4,272	3,970	+8	+4
Roche Group	19,849	16,622	+19	+16

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

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
Pharmaceuticals Division	+21	+34	+19	+19
Roche Pharmaceuticals	+17	+32	+19	+15
Genentech	+42	+49	+40	+39
Chugai	+7	+22	-8	+1
Diagnostics Division	+6	+3	+3	+5
Roche Group	+17	+26	+15	+16

C. Quarterly sales by Division in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
Pharmaceuticals Division	6,497	6,782	7,834	7,739	7,838
Roche Pharmaceuticals	4,119	4,191	4,786	4,821	4,849
Genentech	1,526	1,765	1,982	2,056	2,167
Chugai	852	826	1,066	862	822
Diagnostics Division	2,035	2,038	2,235	2,091	2,181
Roche Group	8,532	8,820	10,069	9,830	10,019

1. Top 20 Pharmaceuticals Division product sales¹ and local growth² in H1 2006: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,348	16%	1,309	11%	89	1%	950	25%
Herceptin	1,813	105%	775	116%	70	30%	968	106%
Avastin	1,389	119%	1,043	83%	-	-	346	405%
NeoRecormon/Epogin	1,100	1%	-	-	342	-6%	758	5%
Tamiflu	961	62%	276	254%	179	-30%	506	104%
CellCept	891	7%	436	17%	15	18%	440	-3%
Pegasys	724	2%	218	-12%	33	-18%	473	13%
Xeloda	472	27%	182	31%	13	-2%	277	27%
Tarceva	367	143%	249	66%	-	-	118	3818%
Xenical	363	12%	62	20%	-	-	301	10%
Xolair	257	34%	257	34%	-	-	-	-
Kytril	254	6%	100	2%	65	8%	89	9%
Nutropin	244	-1%	237	-1%	-	-	7	3%
Cymevene/Valcyte	223	16%	114	17%	-	-	109	15%
Rocephin	216	-66%	17	-96%	29	-1%	170	-17%
Pulmozyme	212	9%	122	6%	-	-	90	14%
Neutrogen	188	15%	-	-	188	15%	-	-
Activase/TNKase	178	20%	156	19%	-	-	22	24%
Bonviva/Boniva	167	661%	147	569%	-	-	20	-
Dilatrend	159	-7%	-	-	-	-	159	-7%
New products not covered in Top 20								
Fuzeon	143	19%	69	19%	-	-	74	20%
Copegus	117	-46%	12	-89%	-	-	105	-11%
Evista	64	60%	-	-	64	60%	-	-
Raptiva	62	0%	62	0%	-	-	-	-
Renagel	29	15%	-	-	29	15%	-	-
Lucentis	13	-	13	-	-	-	-	-
Actemra	2	-	-	-	2	-	-	-
Femara	1	-	-	-	1	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined ² versus H1 2005

2. Top 20 Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	18%	23%	16%	16%
Herceptin	57%	77%	107%	103%
Avastin	107%	127%	141%	102%
NeoRecormon/Epogin	6%	12%	3%	0%
Tamiflu	148%	631%	37%	133%
CellCept	28%	25%	15%	-1%
Pegasys	15%	17%	2%	3%
Xeloda	44%	47%	35%	21%
Tarceva	-	722%	182%	119%
Xenical	9%	9%	16%	8%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	14%	5%	18%	-4%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	22%	23%	21%	12%
Rocephin	-54%	-55%	-69%	-63%
Pulmozyme	15%	15%	14%	4%
Neutrogen	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	9%	23%	19%	21%
Bonviva/Boniva	-	-	-	323%
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

3. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth¹ US in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	14%	20%	7%	16%
Herceptin	70%	99%	123%	110%
Avastin	78%	88%	96%	72%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	132%	390%	414%	143%
CellCept	52%	44%	32%	6%
Pegasys	9%	14%	-14%	-10%
Xeloda	51%	64%	40%	24%
Tarceva	-	528%	95%	46%
Xenical	20%	18%	24%	15%
Xolair	51%	57%	39%	30%
Kytril	20%	-2%	31%	-20%
Nutropin	3%	4%	-3%	1%
Cymevene/Valcyte	17%	14%	15%	20%
Rocephin	-75%	-81%	-96%	-96%
Pulmozyme	17%	15%	12%	0%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	10%	25%	19%	19%
Bonviva/Boniva	-	-	-	262%
Dilatrend	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

4. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Japan¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	1%	5%	3%	-1%
Herceptin	15%	26%	31%	30%
Avastin	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	2%	7%	-3%	-9%
Tamiflu	-	733%	-33%	367%
CellCept	18%	22%	15%	20%
Pegasys	4%	3%	-11%	-24%
Xeloda	27%	20%	1%	-5%
Tarceva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Kytril	10%	11%	6%	9%
Nutropin	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Rocephin	17%	14%	-11%	8%
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogen	20%	18%	19%	12%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-

¹ Chugai

5. Pharmaceuticals Division quarterly local product sales growth Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

	Q3 2005 vs. Q3 2004	Q4 2005 vs. Q4 2004	Q1 2006 vs. Q1 2005	Q2 2006 vs. Q2 2005
MabThera/Rituxan	29%	32%	30%	20%
Herceptin	51%	69%	105%	107%
Avastin	1755%	1203%	654%	294%
NeoRecormon/Epogin	9%	16%	6%	5%
Tamiflu	158%	864%	88%	124%
CellCept	9%	9%	2%	-7%
Pegasys	20%	23%	12%	13%
Xeloda	41%	37%	34%	20%
Tarceva	-	-	-	2566%
Xenical	7%	7%	14%	7%
Xolair	-	-	-	-
Kytril	9%	9%	13%	4%
Nutropin	-6%	-5%	12%	-4%
Cymevene/Valcyte	27%	36%	27%	5%
Rocephin	-23%	-10%	-24%	-9%
Pulmozyme	11%	16%	18%	10%
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	6%	6%	14%	33%
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Dilatrend	-12%	3%	-6%	-8%

¹ Roche Pharmaceuticals

6. Top Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	1,015	1,057	1,153	1,146	1,202
Herceptin	460	591	704	861	952
Avastin	347	486	572	676	713
NeoRecormon/Epogin	570	564	602	535	565
Tamiflu	156	279	699	601	360
CellCept	430	441	464	454	437
Pegasys	355	350	373	350	374
Xeloda	190	213	228	238	234
Tarceva	88	101	141	172	195
Xenical	165	162	161	181	182
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	130	130	135	130	124
Nutropin	122	116	128	118	126
Cymevene/Valcyte	99	100	109	110	113
Rocephin	284	152	161	110	106
Pulmozyme	97	100	107	109	103
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	72	84	87	88	90
Bonviva/Boniva	21	14	51	75	92
Dilatrend	84	79	80	81	78
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	66	62	81	72	71
Copegus	109	107	87	60	57
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

7. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in US in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	573	612	672	634	675
Herceptin	186	271	321	375	400
Avastin	300	409	462	516	527
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	44	109	210	168	108
CellCept	200	225	244	221	215
Pegasys	124	124	137	103	115
Xeloda	71	83	99	92	90
Tarceva	86	92	108	120	129
Xenical	24	24	26	34	28
Xolair	100	104	123	124	133
Kytril	54	54	56	57	43
Nutropin	119	113	124	114	123
Cymevene/Valcyte	49	53	57	55	59
Rocephin	180	54	48	9	8
Pulmozyme	57	60	63	64	58
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	64	73	77	78	78
Bonviva/Boniva	21	13	48	69	78
Dilatrend	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	29	34	44	33	36
Copegus	53	53	35	6	6
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	31	28	30	31	31
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	13
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

8. Pharmaceuticals Division quarterly product sales¹ in Japan in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	52	50	59	41	48
Herceptin	31	32	38	32	38
Avastin	-	-	-	-	-
NeoRecormon/Epogin	209	203	232	160	182
Tamiflu	3	2	133	170	9
CellCept	7	7	9	7	8
Pegasys	23	23	25	17	16
Xeloda	8	8	8	6	7
Tarceva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	35	35	40	29	36
Nutropin	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Rocephin	15	14	17	13	16
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Neutrogen	89	97	98	93	95
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Evista	25	28	35	27	37
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	15	15	16	13	16
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	1	1	1
Femara	-	-	-	-	1

¹ Chugai

9. Pharmaceuticals Division quarterly product sales in Europe/Rest of World¹ in 2005 and 2006

CHF millions	Q2 2005	Q3 2005	Q4 2005	Q1 2006	Q2 2006
MabThera/Rituxan	390	395	422	471	479
Herceptin	243	288	345	454	514
Avastin	47	77	110	160	186
NeoRecormon/Epogin	361	361	370	375	383
Tamiflu	109	168	356	263	243
CellCept	223	209	211	226	214
Pegasys	208	203	211	230	243
Xeloda	111	122	121	140	137
Tarceva	2	9	33	52	66
Xenical	141	138	135	147	154
Xolair	-	-	-	-	-
Kytril	41	41	39	44	45
Nutropin	3	3	4	4	3
Cymevene/Valcyte	50	47	52	55	54
Rocephin	89	84	96	88	82
Pulmozyme	40	40	44	45	45
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	8	11	10	10	12
Bonviva/Boniva	-	1	3	6	14
Dilatrend	84	79	80	81	78
New products not covered in Top 20					
Fuzeon	37	28	37	39	35
Copegus	56	54	52	54	51
Evista	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Lucentis	-	-	-	-	-
Actemra	-	-	-	-	-
Femara	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals