

Basilea, 19 de julio de 2007

El resultado de Roche vuelve a ser excelente en la primera mitad de 2007

Grupo

- El Grupo Roche aumenta su facturación un 15% hasta los 23.000 millones de francos suizos, lo que supone un crecimiento orgánico de 3.000 millones de francos en el primer semestre
- El margen de beneficio operativo crece 3,6 puntos y alcanza un 32,8%
- Los beneficios del Grupo suben un 29% en francos suizos y alcanzan los 5.900 millones de francos gracias a un excelente resultado operativo y a una nueva mejora del resultado financiero
- Los beneficios por acción* crecen un 21% en francos suizos hasta 5,95 francos, muy por encima del crecimiento de las ventas

División Pharma

- Con un 18%, Pharma crece casi tres veces más que el mercado mundial
- Se refuerza la destacada posición en oncología, con un aumento de las ventas del 22%
- El margen de beneficio operativo aumenta 4,1 puntos hasta el 36,3%
- Nuevas autorizaciones de Herceptin, Avastin y Xeloda contra distintos tipos de cáncer en la UE y Japón
- Tres estudios de fase III sobre Actemra culminan satisfactoriamente con respecto al criterio principal de valoración
- Inauguración de nuevas plantas de producción biotecnológica

División Diagnostics

- Aumento del 5% en las ventas y refuerzo del liderazgo del mercado mundial
- Margen de beneficio operativo del 20,8%, margen EBITDA muy superior a la media del sector
- La cartera de negocio se amplía con las compras de BioVeris Corporation, 454 Life Sciences y NimbleGen Systems, Inc.
- **Oferta para adquirir Ventana Medical Systems, Inc. (EE.UU.) a fin de obtener acceso a pruebas basadas en tejidos**

Se confirman las perspectivas para 2007

- Crecimiento de dos dígitos en las ventas del Grupo Roche y la División Pharma
- Crecimiento superior a la media del mercado en las ventas de ambas divisiones
- Se aspira a que el crecimiento de los beneficios por acción y bono de disfrute supere el crecimiento de las ventas del Grupo

Salvo acontecimientos extraordinarios. Todos los porcentajes de crecimiento están calculados en moneda local salvo que se indique otra cosa.

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

Franz B. Humer, presidente y director general (CEO) de Roche, comentó así los resultados del primer semestre de 2007: «Roche ha vuelto a registrar un resultado semestral notable, continuando la tendencia positiva de los últimos años. El elevado crecimiento del 15% en las ventas supone ganancias de cuota de mercado, sobre todo en el negocio farmacéutico. Más allá de este crecimiento orgánico sustancial, la capacidad generadora de beneficios del Grupo ha podido incrementarse una vez más de forma clara. Los excelentes resultados de ambas divisiones, junto con un resultado financiero que vuelve a ser positivo, han hecho que los beneficios del Grupo aumenten un 29% y alcancen los 5.900 millones de francos. Además, los avances notables en nuestra línea de I+D y una serie de adquisiciones selectivas refuerzan el potencial futuro de crecimiento de Roche ».

Grupo Roche

Se mantiene una gran demanda de los principales productos

Indicadores en millones de francos suizos (CHF)	1 ^{er} semestre		Variación en %	
	2007	2006	en CHF	en mon. local
Ventas	22.827	19.849	+15	+15
Investigación y desarrollo	3.635	3.063	+19	+21
EBITDA ^{a)}	8.703	7.061	+23	+22
Beneficio operativo	7.477	5.805	+29	+27
Beneficios del Grupo	5.862	4.543	+29	–
Beneficios por acción y bono de disfrute ^{b)} (en CHF)	5,95	4,90	+21	–
Nº de empleados (equivalentes de jornada completa) ^{c)}	76.655	74.372	+3	–

a) EBITDA: «Earnings before financial income, financing costs, tax, depreciation and amortisation, including impairment». Este indicador refleja el beneficio operativo antes de amortizaciones del activo fijo y el inmovilizado inmaterial y de disminuciones del valor del inmovilizado

b) Consúltese la definición del beneficio por acción (*core EPS*) en la página 48 del informe semestral

c) La cifra de empleados de 2006 es la registrada a 31 de diciembre de ese año

En la primera mitad de 2007, el Grupo Roche logró un resultado excelente. La facturación del Grupo aumentó 3.000 millones de francos y alcanzó los 22.800 millones. Esto supone un incremento del 15% en monedas locales; expresado en francos suizos y dólares, el crecimiento de las ventas en el periodo de referencia fue del 15% y el 19% respectivamente. A ello contribuyó notablemente la División Pharma, cuyas ventas crecieron un 18% en monedas locales (17% en francos suizos), casi tres veces más que la media del mercado. Esto se debe sobre todo al mantenimiento de una gran demanda de los principales medicamentos en las áreas terapéuticas de oncología, de enfermedades metabólicas y trasplantes y de

virología, incluidas importantes ventas del antigripal Tamiflu en prevención de una posible pandemia. El crecimiento también se vio impulsado significativamente por Lucentis, el nuevo medicamento de Genentech contra la ceguera senil. Las ventas de la División Diagnostics también crecieron por encima de la media del mercado: un 5% en monedas locales y un 7% en francos suizos. A este crecimiento contribuyeron sobre todo las unidades de negocio de Diagnóstico Profesional y Diabetes.

Margen de beneficio operativo superior al 30%

Las intensas ventas del primer semestre tuvieron un efecto muy positivo sobre los ingresos del Grupo Roche. El beneficio operativo aumentó un 27% en monedas locales hasta alcanzar 7.500 millones de francos suizos. El correspondiente margen de beneficio operativo registró una clara subida de 3,6 puntos hasta el 32,8%, ya que el fuerte incremento de las ventas de la División Pharma compensó con creces el aumento de las inversiones relacionadas con la comercialización prevista o ya realizada de nuevos productos y con los prometedores proyectos de desarrollo farmacéutico. El beneficio operativo de la División Pharma aumentó un 31% en monedas locales y ascendió a 6.600 millones de francos. Esto supuso que el margen de beneficio operativo de Pharma subiera 4,1 puntos hasta el 36,3%.

El beneficio operativo de la División Diagnostics creció un 3% en monedas locales y alcanzó los 949 millones de francos. Aunque esto supone un descenso de 0,5 en el margen de beneficios, que queda en un 20,8%, el flujo de efectivo de la división se mantiene claramente por encima de la media del sector, con un margen EBITDA del 30,5%. El descenso en el margen de beneficios se debe sobre todo a inversiones en el lanzamiento de nuevos productos, a un aumento de los costes de ventas por los cambios en la cartera de productos y a los gastos asociados a la promoción de instrumentos.

Beneficios del Grupo en torno a los 6.000 millones de francos

Los ingresos financieros netos aumentaron un 18% con respecto a 2006 hasta un total de 500 millones de francos. El tipo impositivo efectivo del Grupo disminuyó en relación con el primer semestre de 2006 y quedó en un 26,5%.

Los beneficios del Grupo en los primeros seis meses registraron un crecimiento claro del 29% hasta los 5.900 millones de francos. El balance del Grupo ha vuelto a mejorar: el capital propio pasa a suponer un 66% del capital total, del que un 84% está financiado a largo plazo.

Perspectivas

Roche confirma la mejora de las perspectivas comunicada en abril. Pronosticamos que tanto el Grupo en su conjunto como la División Pharma registrarán crecimientos de dos dígitos en las ventas (en monedas locales) para el conjunto del ejercicio 2007. Roche prevé que tanto Pharma como Diagnostics incrementarán sus ventas por encima de la media del mercado. El objetivo de Roche es que el

crecimiento de los beneficios por acción y bono de disfrute sea superior al aumento de las ventas del Grupo.

División Pharma

La facturación crece casi tres veces más que la media del mercado

Indicadores	en millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	% de las ventas
Ventas	18.268	17	18	100
– Roche Pharma	11.367	18	16	62
– Genentech	5.227	24	28	29
– Chugai	1.674	-1	7	9
EBITDA	7.424	27	26	40,6
Beneficio operativo	6.640	32	31	36,3

La División Pharma prosiguió su sólido crecimiento en la primera mitad de 2007. Con un aumento interanual de las ventas de un 18% en monedas locales (17% en francos), casi se triplicó el crecimiento del mercado mundial, que fue de un 6,5%. Los principales factores de crecimiento fueron la fuerte demanda de los principales antitumorales y otros productos importantes de la división, así como del medicamento contra la ceguera Lucentis de Genentech. A ello se unieron las compras continuadas del antigripal Tamiflu para acumular reservas de este medicamento.

En Norteamérica, el crecimiento de la facturación fue más de tres veces superior a la media del mercado (24% frente a 7%), y en Europa bastante más del doble (16% frente a 6%). En Japón, las ventas volvieron a aumentar por encima de la media del mercado. En el primer semestre, Chugai incrementó sus ventas en un 7%, mientras que la media del mercado fue de un 1%. Los principales factores fueron las ventas de Tamiflu en previsión de una posible pandemia y las ventas de Herceptin y Evista (contra la osteoporosis).

El beneficio operativo de la división en la primera mitad de 2007 fue de 6.600 millones de francos, lo que supone un aumento del 31% en monedas locales respecto al mismo periodo del año anterior. El margen de beneficio operativo subió 4,1 puntos y alcanzó un 36,3%. Las ventas crecieron notablemente por encima que los costes de marketing, que aumentaron sobre todo por el mayor gasto dedicado al apoyo a la cartera oncológica y al lanzamiento actual o futuro de nuevos medicamentos, en particular Avastin y Tarceva. Los gastos de investigación y desarrollo crecieron más que las ventas: las inversiones en nuestra

nutrida línea de I+D fueron muy importantes por el crecimiento de la cartera de negocio y el elevado número de estudios clínicos avanzados. El EBITDA de la división fue de 7.400 millones de francos, lo que supuso el 40,6% de las ventas frente a un 37,5% en la primera mitad de 2006.

Oncología: se consolida el liderazgo del mercado

La cartera oncológica de la división logró en el primer semestre de 2007 un fuerte crecimiento del 22% en la facturación, a lo que contribuyeron todos los productos importantes. Con ello, Roche consolida su posición como líder mundial en medicamentos oncológicos.

Las ventas en todo el mundo de MabThera/Rituxan (rituximab) para el tratamiento del linfoma no hodgkiniano (LNH) registraron un fuerte crecimiento también en la primera mitad de 2007. Esto se debe sobre todo a su uso cada vez más frecuente en Europa y los EE.UU. como tratamiento de primera línea tanto del LNH indolente (menos maligno) como de su variante más agresiva. Sobre todo en Europa Occidental, las ventas se ven impulsadas por el empleo cada vez mayor de MabThera en la terapia de mantenimiento en pacientes con LNH folicular recidivante o resistente al tratamiento, la forma más frecuente del LNH indolente.

Las ventas de Herceptin (trastuzumab) para el tratamiento del cáncer de mama HER2-positivo en estadios tempranos y avanzados volvieron a registrar un crecimiento global elevado. Las buenas cifras de facturación se deben sobre todo a datos clínicos que demuestran que el medicamento prolonga la supervivencia en etapas tempranas de la enfermedad. En abril, Roche recibió en la Unión Europea la autorización para el uso de Herceptin en combinación con una terapia hormonal (inhibidores de la aromataasa) en el tratamiento de cáncer de mama avanzado positivo con respecto tanto a los receptores hormonales como al receptor HER2. Se trata de la primera autorización para una combinación de medicamentos de efecto selectivo en el tratamiento del cáncer de mama. Los nuevos datos presentados en junio en el congreso anual de la Sociedad Estadounidense de Oncología Clínica (ASCO) demuestran que, con la adición de Herceptin a la quimioterapia previa a la cirugía, el número de pacientes en las que el tratamiento del cáncer de mama tiene éxito es el doble que si sólo se utiliza quimioterapia.

Avastin (bevacizumab), el primer medicamento de efecto selectivo que inhibe la formación de nuevos vasos sanguíneos en tumores y prolonga demostrablemente la supervivencia en cáncer avanzado de colon y recto, cáncer de mama y de pulmón y cáncer de riñón avanzado, volvió a registrar un alto crecimiento de las ventas en todas las regiones. A finales de marzo, las autoridades de la UE autorizaron el uso de Avastin como tratamiento de primera línea en cáncer de mama avanzado, lo que supone el tercer tipo importante de cáncer tras las autorizaciones para el tratamiento del cáncer de colon y recto en la UE, los EE.UU. y desde hace poco también Japón, y del cáncer de pulmón no microcítico en los

EE.UU. En abril, tras un proceso de examen acelerado, las autoridades japonesas autorizaron el uso de Avastin para tratar cáncer de colon y recto avanzado o recidivante; en junio, Chugai inició su introducción en el mercado. Como estaba previsto, Roche presentó en abril ante la Agencia Europea de Medicamentos (EMA) una solicitud para ampliar el uso de Avastin en el tratamiento del cáncer metastásico de colon y recto a combinaciones con quimioterapias basadas en oxaliplatino. También en abril, Roche presentó la solicitud de autorización de Avastin como terapia de primera línea en carcinoma de células renales avanzado, el tumor maligno más frecuente en el riñón. Las instancias competentes de la UE también están examinando una solicitud presentada por Roche en agosto del año pasado para autorizar el uso del medicamento en el tratamiento del carcinoma de pulmón no microcítico, la forma más frecuente de cáncer de pulmón. Desde entonces, la solicitud se ha complementado con la presentación de nuevos datos del estudio AVAiL.

En junio se presentaron en el congreso anual de la ASCO los resultados de dos grandes estudios de fase III con Avastin. El estudio AVAiL sobre Avastin en cáncer de pulmón indica que la combinación de Avastin con quimioterapia (cisplatino/gemcitabina) en pacientes con carcinoma pulmonar no microcítico prolonga significativamente el tiempo hasta una nueva progresión del tumor en comparación con el uso de quimioterapia únicamente. El estudio AVOREN sobre Avastin en carcinoma de células renales ha mostrado que la combinación de Avastin y tratamiento con interferón aumenta casi dos veces el tiempo de supervivencia sin progresión con respecto al tratamiento con interferón únicamente.

El antitumoral Xeloda (capecitabina) administrado en forma de comprimido continuó aumentando sus ventas en todos los mercados, fundamentalmente por el incremento de su uso como tratamiento complementario en cáncer de colon después de una intervención quirúrgica y como terapia de primera línea en cáncer de colon y recto y cáncer de mama avanzado. A finales de marzo, Xeloda fue autorizado en la UE para el tratamiento del cáncer de estómago, el segundo cáncer que más muertes causa en todo el mundo. Roche ha presentado en los EE.UU. y la UE solicitudes de autorización para una combinación de Xeloda con oxaliplatino (con o sin Avastin) como tratamiento de primera línea para el cáncer de colon y recto metastásico, y para Xeloda en combinación con oxaliplatino como tratamiento de segunda línea de dicha enfermedad.

Tarceva (erlotinib), el único inhibidor del EGFR (receptor del factor de crecimiento epidérmico) que prolonga demostrablemente la supervivencia en cáncer avanzado de pulmón y de páncreas, siguió registrando globalmente un fuerte aumento de las ventas. Desde su autorización para el uso en cáncer de páncreas metastásico, concedida en noviembre de 2005 en los EE.UU. y en enero de 2007 en la UE, Tarceva también goza de una elevada aceptación en el mercado para dicha indicación. Actualmente, las

autoridades japonesas están examinando en un proceso acelerado la solicitud presentada por Chugai para la autorización de Tarceva en carcinoma pulmonar no microcítico avanzado o recidivante.

Anemia: la facturación, afectada por reducciones de precio

En la primera mitad del año se produjo un descenso en las ventas combinadas de NeoRecormon y Epogin (epoetina beta) de Roche y Chugai. En un mercado sometido a una gran competencia, la facturación de NeoRecormon disminuyó un 2%, mientras que en Japón hubo que asumir un descenso del 9% en la facturación de Epogin debido a los efectos continuados de las reducciones de precios efectuadas por el gobierno y a cambios en el sistema de reembolso.

Trasplantes: crecimiento de dos dígitos en las ventas de CellCept

El fármaco inmunosupresor CellCept (micofenolato mofetilo) contra el rechazo de órganos trasplantados siguió presentando en todo el mundo un crecimiento sostenido de las ventas y confirmó su puesto como medicamento de marca más vendido en Estados Unidos en dicha área terapéutica.

Virología: pedidos de los gobiernos en prevención de una posible pandemia

Las ventas del antigripal Tamifu (oseltamivir) continuaron creciendo en la primera mitad del año. Esto se debe a las medidas de gobiernos y empresas, que continuaron incrementando sus reservas almacenadas en previsión de una posible pandemia. La suavidad de la temporada de gripe 2006/2007 hizo que las ventas de temporada disminuyeran. Existen pedidos de gobiernos de más de 80 países por un total de unos 215 millones de ciclos de tratamiento. La red mundial de producción establecida por Roche en los últimos dos años tiene actualmente la capacidad de producir 400 millones de ciclos de tratamiento anuales en caso necesario. Como esto supera con mucho la demanda actual, Roche adapta en consecuencia el grado de utilización de la capacidad, pero está en condiciones de volver a aumentar rápidamente la producción si así se requiriese. Roche presentó en febrero y marzo sendas solicitudes en Europa y los EE.UU. para la autorización de Tamiflu en cápsulas más pequeñas con una dosis reducida como forma de administración alternativa, fundamentalmente para uso pediátrico. Las nuevas cápsulas fueron autorizadas en EE.UU. en julio.

Pegasys (interferón pegilado alfa-2a), utilizado para el tratamiento de la hepatitis B y C, aumentó sus ventas en el primer semestre de 2007 gracias a una evolución positiva continuada en los mercados emergentes, fundamentalmente en Brasil y China. Después de que las autoridades japonesas autorizaran en enero el uso combinado de Pegasys con Copegus (ribavirina) en pacientes con hepatitis C crónica, Chugai inició la comercialización en marzo. También en marzo, Pegasys obtuvo en Europa la autorización para una terapia más breve (24 semanas) en determinados pacientes de hepatitis C con genotipos 1 o 4, que responden rápidamente a este tratamiento.

El medicamento contra el VIH Fuzeon (enfuvirtida) registró un aumento de la facturación del 8% hasta alcanzar los 155 millones de francos, un crecimiento al que contribuyeron todas las regiones.

En junio, Roche inició en colaboración con las autoridades sanitarias nacionales de Europa y algunas otras regiones una retirada de todos los lotes de Viracept (nelfinavir). El abastecimiento de Viracept en los EE.UU., Canadá y Japón no se vio afectado, ya que el producto vendido en esos países es fabricado por Pfizer. La retirada se produjo tras el descubrimiento de una impureza química en algunos lotes. Una vez determinado el origen, Roche tomó las medidas necesarias para garantizar que no vuelva a repetirse esta situación. La autorización del producto en la UE permanece suspendida provisionalmente mientras se realizan comprobaciones y pruebas adicionales. Roche también está colaborando con médicos, clínicas, grupos de pacientes y organizaciones no gubernamentales y creará registros para documentar y observar a los pacientes que puedan haber estado sometidos a la impureza. El objetivo es garantizar la salud de los pacientes y retomar lo antes posible el suministro de Viracept.

Valcyte (valganciclovir) y Cymevene (ganciclovir), los medicamentos líderes en todo el mundo para la prevención y tratamiento de la infección por citomegalovirus en pacientes sometidos a trasplantes o afectados por el VIH/sida, prosiguieron el intenso crecimiento registrado el año anterior. Las ventas combinadas, que aumentaron en todos los mercados, presentaron en la primera mitad de 2007 un crecimiento del 17% hasta llegar a 261 millones de francos.

Enfermedades autoinmunitarias: aumento del uso de MabThera en artritis reumatoide

El uso creciente de MabThera/Rituxan en el campo de la artritis reumatoide (AR) refleja la progresiva experiencia de los médicos en el tratamiento de la enfermedad con este novedoso anticuerpo monoclonal. La información de producto en Europa se ha completado con nuevos datos que demuestran que MabThera frena significativamente la progresión de los daños articulares en pacientes que no responden suficientemente al tratamiento con inhibidores del factor de necrosis tumoral o no los toleran. Los estudios clínicos de fase III con pacientes en fases iniciales de AR –uno de ellos analiza la eficacia del medicamento para evitar daños articulares estructurales, y otros tres la mejora de la sintomatología de la enfermedad– se desarrollan según lo previsto. Se espera disponer de resultados a comienzos de 2008.

Enfermedades metabólicas: lanzamientos exitosos de Bonviva/Boniva

Las ventas de Bonviva/Boniva (ácido ibandronico) como comprimido mensual o inyección trimestral para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica aumentaron un 127% llegando a los 374 millones de francos suizos. El nuevo crecimiento de las ventas en Europa se vio impulsado por el éxito de los lanzamientos en Francia y España. En los EE.UU., Boniva ha aumentado hasta más del 13% su cuota de mercado entre los bisfosfonatos por vía oral.

Las ventas de Xenical (orlistat 120 mg), el medicamento con receta de Roche para la reducción de peso, disminuyeron el primer semestre un 8% y quedaron en 339 millones de francos. En febrero, Roche y GlaxoSmithKline Consumer Healthcare (GSK) firmaron un acuerdo por el que Roche concede a GSK una licencia exclusiva para los derechos de comercialización sin receta del orlistat en todo el mundo salvo Japón. En virtud de un acuerdo anterior, GSK ya posee los derechos para comercializar orlistat 60 mg en los EE.UU. como medicamento de venta libre, que ha lanzado recientemente bajo el nombre comercial «alli».

Investigación y desarrollo: todos los proyectos importantes avanzan según lo previsto

En la primera mitad de 2007, la División Pharma presentó diez importantes solicitudes de autorización y obtuvo siete autorizaciones destacadas. A finales de junio, la línea de I+D de la división abarcaba 112 proyectos clínicos, entre ellos 54 nuevos principios activos y 58 indicaciones adicionales. Actualmente hay 30 nuevos principios activos en la fase I de desarrollo, 19 en la fase II y tres en la fase III; para dos de ellos ya se ha solicitado la autorización. En el periodo cubierto por el presente informe, nueve proyectos pasaron a la fase II y tres a la fase III; tres proyectos de fase II se cancelaron, aunque uno de ellos es continuado por el correspondiente socio de Roche. Entre los proyectos de fase III no hubo ninguna cancelación.

Hacia finales de año comenzará un estudio de fase III sobre la eficacia de pertuzumab (antes Omnitarg) en la indicación de cáncer de mama. Pertuzumab es un anticuerpo que inhibe la dimerización de los receptores HER2. Los resultados de fase II presentados en junio en el congreso de la ASCO 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.

Mircera, el primer activador continuo de los receptores de eritropoyetina, es un novedoso medicamento de Roche que se diferencia en su mecanismo de acción de los agentes estimulantes de la eritropoyesis (AEE) convencionales. En mayo, la agencia estadounidense del medicamento FDA emitió un dictamen preliminar positivo («approvable letter») sobre el uso de Mircera para el tratamiento de la anemia en pacientes con insuficiencia renal crónica. El fármaco se administraría quincenalmente para la corrección de los valores de hemoglobina en pacientes no tratados anteriormente y mensual o quincenalmente para el mantenimiento de dichos valores. Además, la FDA comunicó a Roche disposiciones provisionales sobre el empleo cuyo texto definitivo (incluidas las disposiciones actualizadas sobre el empleo de AEE) se fijará una vez que se disponga de las recomendaciones sobre la categoría de los AEE en su conjunto. El correspondiente Comité Asesor sobre Fármacos Cardiovasculares y Renales (CRDAC) de la FDA se reunirá en septiembre. La FDA no exige estudios clínicos adicionales con Mircera para su autorización. También en mayo, Roche recibió del Comité de Medicamentos de Uso Humano (CHMP) de la UE un

dictamen positivo sobre Mircera para el tratamiento de la anemia en enfermedades renales crónicas, con administración quincenal para corregir la anemia y mensual para el mantenimiento de los valores de hemoglobina.

Roche prosigue el desarrollo del producto en el segmento de la anemia vinculada al cáncer. En la actualidad se están evaluando datos de cinco estudios de fase I y II en los que participaron pacientes con anemia provocada por la quimioterapia. Entre ellos figura también un estudio con pacientes con carcinoma pulmonar no microcítico que se suspendió en el segundo trimestre de 2007 ante los resultados desequilibrados en los distintos grupos de tratamiento, que sin embargo no parecen estar relacionados con la dosificación de los medicamentos objeto del estudio. Los planes de desarrollo también tendrán en cuenta las recomendaciones de una revisión realizada en mayo por una comisión de expertos de la FDA sobre el uso de los AEE actuales en pacientes con cáncer y de una revisión similar de la EMEA anunciada para julio.

El desarrollo de Actemra (tocilizumab, un innovador inhibidor de la interleucina 6) como tratamiento novedoso de la artritis reumatoide alcanzó en junio y julio nuevos hitos importantes con los resultados positivos del segundo y el tercero de un total de cinco estudios internacionales de fase III. Los datos de los estudios confirman el papel central de la interleucina 6 en la AR. Se espera que los resultados del cuarto estudio estén disponibles antes de que termine este año. Roche prevé presentar hacia final de año solicitudes de autorización para el medicamento en los EE.UU. y la UE.

El ocrelizumab, un anticuerpo monoclonal humanizado anti-CD20, se encuentra en la fase III de desarrollo para la artritis reumatoide moderada a grave. Además, el ocrelizumab está siendo investigado para el tratamiento de otras enfermedades autoinmunitarias como el lupus eritematoso sistémico (LES) o la esclerosis múltiple. A lo largo de este año se prevé iniciar estudios clínicos de fase III relativos al LES.

También avanza según lo previsto el desarrollo de la sustancia R1658, un inhibidor de la proteína de transferencia de colesterol esterificado (CETP) cuya licencia ha sido adquirida a Japan Tobacco. Roche está analizando datos de estudios de fase II sobre el preparado, que está siendo investigado como posible medicamento para reducir el riesgo de enfermedades cardiovasculares mediante el aumento del colesterol HDL («colesterol bueno»). Prevemos que antes de que termine el año se tomará una decisión sobre los planes de desarrollo de R1658.

Adquisiciones y alianzas: lograr acceso a nuevas tecnologías

Entre las operaciones realizadas en el primer semestre figuran un acuerdo de licencia para T-5224, un novedoso fármaco de Toyama Chemical Co. Ltd, así como una colaboración con Transgene por la que

Roche obtiene los derechos en todo el mundo para el desarrollo y comercialización de productos de su cartera de vacunas terapéuticas contra enfermedades causadas por papilomavirus. La compra de Therapeutic Human Polyclonals, Inc. llevada a cabo en abril supone un refuerzo adicional de las capacidades de Roche en el desarrollo de tratamientos innovadores con anticuerpos monoclonales. Además, la importante alianza firmada en julio con Alnylam Pharmaceuticals, Inc. proporciona a Roche acceso a una novedosa plataforma tecnológica para el desarrollo de medicamentos basados en interferencia de ARN.

División Diagnostics

Sólido crecimiento de las ventas y adquisición estratégica para reforzar el potencial de crecimiento futuro

Indicadores	en millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas locales	% de las ventas
Ventas	4.559	7	5	100
– Diagnóstico Profesional	2.110	8	6	46
– Diabetes	1.544	8	6	34
– Diagnóstico Molecular	574	–3	–2	13
– Ciencias Aplicadas	331	9	9	7
EBITDA	1.389	4	3	30,5
Beneficio operativo	949	4	3	20,8

En la primera mitad de 2007, las ventas de Roche Diagnostics ascendieron a 4.600 millones de francos suizos, lo que supone un aumento del 5% en monedas locales (7% en francos) con respecto al primer semestre de 2006. Las unidades de negocio de Diagnóstico Profesional, Diabetes y Ciencias Aplicadas presentaron crecimientos sólidos, aunque sin llegar a los dos dígitos. Como se preveía, la unidad de Diagnóstico Molecular siguió viéndose afectada por un descenso de las ventas a clientes industriales.

El crecimiento se vio impulsado por todas las regiones salvo Japón, registrándose aumentos de dos dígitos en Iberoamérica y en la zona de Asia-Pacífico y de un dígito en Europa y Norteamérica. Como se ha informado, en mayo y junio se cerraron respectivamente las operaciones de compra de 454 Life Sciences y BioVeris Corporation.

En junio, Roche también firmó un acuerdo de adquisición con NimbleGen Systems, Inc., un importante suministrador de micromatrices multigénicas de alta densidad, y presentó una oferta para comprar

Ventana Medical Systems, Inc. Si la adquisición de Ventana Medical Systems, Inc. tiene éxito supondrá la entrada de Roche en el diagnóstico basado en tejidos, un paso importante en la estrategia del Grupo de ofrecer a los pacientes soluciones de salud personalizadas.

El beneficio operativo de la división creció un 3% hasta situarse en 949 millones de francos. El margen de beneficio operativo descendió 0,5 puntos y quedó en un 20,8%. Esta evolución se enmarca dentro de las previsiones y se explica por las inversiones en el lanzamiento de nuevos productos, por el aumento de los costes de ventas en el marco de los cambios en la cartera de productos y por los gastos asociados a la promoción de instrumentos. El EBITDA ascendió a 1.400 millones de francos, lo que supone un 30,5% de las ventas, frente a un 31,2% en la primera mitad de 2006. Este porcentaje supera con creces la media del sector.

Diagnóstico Profesional: Roche adquiere BioVeris Corporation

Las ventas de la unidad de negocio de Diagnóstico Profesional (que agrupa las antiguas áreas de Diagnóstico Centralizado y Diagnóstico Inmediato) crecieron un 6% gracias a la elevada facturación de los ensayos inmunoquímicos. El área de inmunoquímica volvió a crecer dos veces más que la media del mercado, y sus ventas se incrementaron un 11% en el primer semestre. Las pruebas tiroideas y cardíacas contribuyeron notablemente a este crecimiento. En los productos de bioquímica clínica, el crecimiento fue similar a la media del mercado. Con el analizador de inmunodiagnóstico cobas e 411, Roche lanzó el primer producto de la nueva familia de sistemas cobas 4000 para laboratorios que procesan un número de muestras reducido. Esto complementa los analizadores de bioquímica clínica e inmunoquímica de la familia cobas 6000 introducidos el año pasado, y destinados a laboratorios de tamaño mediano.

En junio, tras el visto bueno de las autoridades estadounidenses, Roche adquirió la empresa BioVeris Corporation por unos 600 millones de dólares. Esta compra permite a Roche Diagnostics reforzar su importante negocio de inmunoquímica, que crece rápidamente, y penetrar en nuevos segmentos de mercado como la investigación biomédica, la investigación farmacéutica o los estudios clínicos. En todo el mundo, el mercado de inmunoensayos heterogéneos, estimado actualmente en 5.800 millones de dólares, crece más de dos veces más deprisa que el mercado de bioquímica clínica. Con esta operación, Roche adquiere todas las patentes de la tecnología de electroquimioluminiscencia (ECL) en la que se basan los aparatos Elecsys.

Los productos para pruebas no realizadas en laboratorios centralizados siguen contribuyendo al crecimiento global de esta unidad de negocio. La plataforma CoaguChek hace que se registre un crecimiento continuado en los dispositivos para autocontrol de la coagulación. Las ventas de pruebas diagnósticas para diagnóstico rápido han aumentado de nuevo, especialmente en Europa, tras el

lanzamiento en febrero del sistema de diagnóstico cardiovascular portátil cobas h 232. En los sistemas de gasometría, las ventas se recuperaron en la mitad del año gracias a un énfasis sistemático en iniciativas de calidad y a la participación con éxito en importantes licitaciones en varios países. La fuerte tendencia alcista en las ventas de glucómetros para clínicas también se mantuvo durante el periodo.

Diabetes: prosigue el fuerte crecimiento

Con un avance de las ventas en el primer semestre del 6%, ligeramente por encima de la media del sector, Roche Diabetes sigue consolidando su liderazgo del mercado. Al crecimiento contribuyeron sobre todo los fuertes aumentos de las ventas de los sistemas de medición de glucemia Accu-Chek Aviva, Accu-Chek Go y Accu-Chek Compact. Con sus sistemas Accu-Chek Compact Plus y Accu-Chek Integra, Roche refuerza su liderazgo en el segmento de los sistemas integrados de medición de la glucemia. En Norteamérica, las ventas siguen registrando una fuerte tendencia al alza y alcanzaron tasas de crecimiento de dos dígitos en la primera mitad del año. La bomba de insulina Accu-Chek Spirit introducida en los Estados Unidos en el cuarto trimestre de 2006 ha sido bien recibida en ese mercado, lo que ha contribuido al crecimiento de la facturación en Norteamérica. En Iberoamérica y la región de Asia-Pacífico, las ventas crecieron notablemente, y en China y Corea tuvo lugar el lanzamiento de Accu-Chek Spirit. La introducción del nuevo Accu-Chek Performa en todo el mundo continuó con el lanzamiento del sistema en Nueva Zelanda y Sudáfrica.

Diagnóstico Molecular: lanzamiento en los EE.UU. de una prueba de VIH automatizada

Roche Diagnóstico Molecular confirmó su liderazgo del mercado, a pesar de un retroceso del 2% en las ventas como consecuencia de un debilitamiento del segmento de reactivos industriales. Si se excluyen las ventas a clientes industriales, la facturación del primer semestre creció un 4%. El segmento de virología, el de mayor volumen de esta unidad de negocio, creció un 6% en el periodo cubierto por el informe. Para ello fueron decisivas las ventas adicionales de la plataforma automatizada Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan en Europa y en la región de Asia-Pacífico. En mayo, la FDA autorizó una nueva prueba de VIH para dicha plataforma, que se lanzó inmediatamente en el importante mercado de EE.UU., donde ya se ha firmado un acuerdo de suministro de la prueba con un gran laboratorio. En el segundo segmento en importancia de Diagnóstico Molecular –las pruebas de detección hematológicas– el negocio se mantuvo estable.

En Europa y Asia-Pacífico, las ventas evolucionaron según la media del mercado. Las autorizaciones de pruebas automatizadas Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan Tests para los virus VIH, VHB y VHC en Japón impulsarán más aún ese crecimiento. Las pruebas para VHB y VHC fueron autorizadas en ese país en junio, y la solicitud de autorización para la prueba de VIH se encuentra en la fase final del examen. En los Estados Unidos, la FDA está examinando la autorización de importantes pruebas de los segmentos de

virología (VHB, VHC), detección hematológica (virus del Nilo Occidental y una prueba múltiple para VIH, VHB y VHC) y salud ginecológica (virus del papiloma humano). El desarrollo de pruebas de cáncer basadas en micromatrices multigénicas para la detección de leucemia, linfomas y mutaciones del gen p53, responsable de la inhibición tumoral, prosiguen su curso previsto, al igual que los trabajos en productos de diagnóstico asociados a medicamentos antitumorales como pertuzumab de Roche.

Ciencias Aplicadas: los productos para investigación en ciencias biomédicas registran un fuerte crecimiento

La facturación de Roche Ciencias Aplicadas creció un notable 9%, sobre todo por las ventas del LightCycler 480, de los sistemas Genome Sequencer 20 y Genome Sequencer FLX y de reactivos de investigación. Los rápidos e innovadores sistemas Genome Sequencer se han impuesto en una gama de aplicaciones cada vez más amplia.

Con la compra de 454 Life Sciences cerrada a finales de mayo, Roche ha reforzado su posición como importante suministrador en el mercado de la secuenciación. Anteriormente, Roche y 454 Life Sciences ya habían colaborado en el marco de un acuerdo de investigación y marketing. Los planes anunciados en junio para adquirir NimbleGen Systems, Inc. constituyen un paso más en la puesta en práctica de la estrategia de Roche para reforzar su posición de liderazgo como suministrador de soluciones integrales en el mercado de la investigación genética penetrando en el segmento de las micromatrices multigénicas. Este nuevo segmento complementará la actual cartera de Roche Diagnostics en el campo de los instrumentos de investigación genética. Previsiblemente, la operación se cerrará en el tercer trimestre de 2007 una vez obtenido el visto bueno de las autoridades.

Roche

Roche, cuya sede 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 compañía biotecnológica mayor del mundo, innovadora de productos y servicios 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 el primer proveedor mundial de productos para el diagnóstico in vitro y medicamentos contra el cáncer y para los trasplantes, así como una compañía líder en virología; también actúa en otras importantes áreas terapéuticas como enfermedades autoinmunitarias, inflamatorias, metabólicas y del sistema nervioso central. En el año 2006, las ventas de la División Pharma ascendieron a 33.300 millones de francos, y las de la División Diagnostics, a 8.700 millones. Roche da empleo a unas 75.000 personas a nivel mundial, 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 de 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-2007-07-19
- Memoria semestral de 2007: www.roche.com/fig_halfyearrep_2007
- Presentaciones (Relaciones con los inversionistas): www.roche.com/irphy07.pdf
- Cartera de productos en desarrollo de Roche: www.roche.com/de/inv_pipeline
- Fecha para la publicación de los resultados de los 9 primeros meses de 2007: 18 de octubre (provisional)

Oficina de Prensa del Grupo Roche

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

- Daniel Piller (jefe de la Oficina de Prensa del Grupo Roche)
- Baschi Dürr
- Martina Rupp
- Claudia Schmitt

Aviso legal: declaración cautelar acerca de formulaciones prospectivas

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

1. Sales January to June 2007 and 2006

	2007	2006	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January – June				
Pharmaceuticals Division	18,268	15,577	+17	+18
Roche Pharmaceuticals	11,367	9,670	+18	+16
Genentech	5,227	4,223	+24	+28
Chugai	1,674	1,684	-1	+7
Diagnostics Division	4,559	4,272	+7	+5
Roche Group	22,827	19,849	+15	+15

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

	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006
Pharmaceuticals Division	+25	+22	+20	+16
Roche Pharmaceuticals	+25	+20	+18	+13
Genentech	+33	+37	+30	+26
Chugai	+2	+2	+11	+2
Diagnostics Division	+6	+5	+6	+5
Roche Group	+20	+18	+17	+13

3. Quarterly sales by Division in 2006 and 2007

CHF millions	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007
Pharmaceuticals Division	7,838	8,335	9,382	9,142	9,126
Roche Pharmaceuticals	4,849	5,251	5,745	5,702	5,665
Genentech	2,167	2,299	2,603	2,547	2,680
Chugai	822	785	1,034	893	781
Diagnostics Division	2,181	2,143	2,332	2,216	2,343
Roche Group	10,019	10,478	11,714	11,358	11,469

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

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,704	16%	1,424	13%	86	4%	1,194	22%
Herceptin	2,382	30%	786	5%	81	24%	1,515	51%
Avastin	1,909	40%	1,346	34%	3	-	560	57%
Tamiflu	1,316	39%	466	75%	244	46%	606	16%
NeoRecormon/Epogin	1,066	-4%	-	-	288	-9%	778	-2%
CellCept	979	10%	467	11%	16	17%	496	10%
Pegasys	807	11%	211	0%	25	-21%	571	18%
Xeloda	549	16%	198	13%	13	4%	338	19%
Lucentis	524	4022%	524	4022%	-	-	-	-
Tarceva	503	37%	250	4%	-	-	253	107%
Bonviva/Boniva	374	127%	255	80%	-	-	119	484%
Xenical	339	-8%	50	-17%	-	-	289	-6%
Xolair	284	14%	284	14%	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	261	17%	126	15%	-	-	135	19%
Nutropin	239	1%	232	1%	-	-	7	2%
Pulmozyme	231	9%	132	11%	-	-	99	7%
Kytril	205	-17%	66	-32%	64	6%	75	-17%
Rocephin	204	-4%	13	-22%	28	4%	163	-4%
Activase/TNKase	202	18%	182	21%	-	-	20	-5%
Neutrogen	195	11%	-	-	195	11%	-	-

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

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

	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006
MabThera/Rituxan	13%	17%	17%	16%
Herceptin	72%	58%	36%	25%
Avastin	55%	49%	41%	39%
Tamiflu	141%	43%	47%	25%
NeoRecormon/Epogin	-4%	-1%	-3%	-5%
CellCept	7%	7%	7%	14%
Pegasys	1%	6%	15%	7%
Xeloda	13%	16%	14%	18%
Lucentis	-	-	-	1964%
Tarceva	110%	71%	44%	31%
Bonviva/Boniva	929%	251%	132%	123%
Xenical	-1%	6%	-10%	-6%
Xolair	34%	23%	16%	13%
Valcyte/Cymevene	26%	30%	15%	19%
Nutropin	5%	8%	5%	-2%
Pulmozyme	8%	11%	4%	15%
Kytril	0%	-10%	-16%	-18%
Rocephin	-35%	-32%	-7%	-2%
Activase/TNKase	9%	14%	15%	20%
Neutrogen	1%	7%	11%	12%

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

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

	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006
MabThera/Rituxan	9%	15%	13%	12%
Herceptin	40%	29%	7%	3%
Avastin	34%	36%	34%	33%
Tamiflu	229%	33%	-8%	196%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
CellCept	9%	13%	3%	18%
Pegasys	-11%	-6%	6%	-5%
Xeloda	11%	16%	2%	23%
Lucentis	-	-	-	1964%
Tarceva	37%	27%	9%	-1%
Bonviva/Boniva	818%	205%	83%	77%
Xenical	6%	11%	-24%	-8%
Xolair	34%	23%	16%	13%
Valcyte/Cymevene	32%	38%	8%	20%
Nutropin	5%	8%	5%	-2%
Pulmozyme	7%	8%	6%	17%
Kytril	5%	-26%	-28%	-36%
Rocephin	-89%	-94%	-34%	-7%
Activase/TNKase	9%	11%	18%	24%
Neutrogen	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

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

	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006
MabThera/Rituxan	3%	1%	1%	6%
Herceptin	33%	26%	23%	25%
Avastin	-	-	-	-
Tamiflu	6485%	36%	55%	-93%
NeoRecormon/Epogin	-22%	-12%	-17%	-3%
CellCept	19%	14%	21%	14%
Pegasys	-34%	-37%	-38%	-5%
Xeloda	-9%	-9%	3%	6%
Lucentis	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Kytril	4%	5%	7%	5%
Rocephin	2%	4%	4%	5%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Neutrogen	1%	7%	11%	12%

¹ Chugai

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

	Q3 2006 vs. Q3 2005	Q4 2006 vs. Q4 2005	Q1 2007 vs. Q1 2006	Q2 2007 vs. Q2 2006
MabThera/Rituxan	20%	22%	23%	21%
Herceptin	104%	87%	61%	43%
Avastin	162%	101%	63%	52%
Tamiflu	49%	52%	76%	-48%
NeoRecormon/Epogin	6%	5%	3%	-6%
CellCept	4%	0%	10%	10%
Pegasys	11%	19%	23%	13%
Xeloda	16%	17%	22%	16%
Lucentis	-	-	-	-
Tarceva	867%	211%	125%	94%
Bonviva/Boniva	-	885%	658%	400%
Xenical	-3%	5%	-7%	-6%
Xolair	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	19%	21%	21%	17%
Nutropin	10%	14%	0%	4%
Pulmozyme	10%	16%	1%	13%
Kytril	-9%	-5%	-15%	-19%
Rocephin	-8%	-10%	-5%	-2%
Activase/TNKase	7%	31%	-6%	-4%
Neutrogen	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals

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

CHF millions	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007
MabThera/Rituxan	1,202	1,177	1,314	1,309	1,395
Herceptin	952	1,009	1,105	1,168	1,214
Avastin	713	741	832	923	986
Tamiflu	360	669	997	865	451
NeoRecormon/Epogin	565	535	592	522	544
CellCept	437	466	485	476	503
Pegasys	374	350	393	400	407
Xeloda	234	239	260	267	282
Lucentis	13	192	273	263	261
Tarceva	195	211	235	243	260
Bonviva/Boniva	92	142	179	170	204
Xenical	182	160	170	163	176
Xolair	133	135	145	136	148
Valcyte/Cymevene	113	126	139	124	137
Nutropin	126	118	132	117	122
Pulmozyme	103	108	116	111	120
Kytril	124	127	117	105	100
Rocephin	106	96	104	100	104
Activase/TNKase	90	89	95	96	106
Neutrogen	95	91	100	96	99

¹ Roche Pharmaceuticals, Genentech and Chugai combined

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

CHF millions	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007
MabThera/Rituxan	675	650	737	682	742
Herceptin	400	374	398	383	403
Avastin	527	539	606	657	689
Tamiflu	108	361	275	147	319
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
CellCept	215	241	264	217	250
Pegasys	115	107	122	104	107
Xeloda	90	90	111	89	109
Lucentis	13	192	273	263	261
Tarceva	129	123	132	125	125
Bonviva/Boniva	78	122	144	120	135
Xenical	28	25	27	24	26
Xolair	133	135	145	136	148
Valcyte/Cymevene	59	68	77	56	70
Nutropin	123	115	127	114	118
Pulmozyme	58	62	66	65	67
Kytril	43	56	39	39	27
Rocephin	8	6	2	6	7
Activase/TNKase	78	78	81	88	94
Neutrogen	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals and Genentech combined

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

CHF millions	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007
MabThera/Rituxan	48	49	56	38	48
Herceptin	38	40	46	36	45
Avastin	-	-	-	-	3
Tamiflu	9	57	173	246	-2
NeoRecormon/Epogin	182	147	194	124	164
CellCept	8	8	9	7	9
Pegasys	16	14	15	10	15
Xeloda	7	7	7	6	7
Lucentis	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	-
Bonviva/Boniva	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	-	-	-	-	-
Nutropin	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Kytril	36	34	40	29	35
Rocephin	16	13	17	12	16
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Neutrogen	95	91	100	96	99

¹ Chugai

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

CHF millions	Q2 2006	Q3 2006	Q4 2006	Q1 2007	Q2 2007
MabThera/Rituxan	479	478	521	589	605
Herceptin	514	595	661	749	766
Avastin	186	202	226	266	294
Tamiflu	243	251	549	472	134
NeoRecormon/Epogin	383	388	398	398	380
CellCept	214	217	212	252	244
Pegasys	243	229	256	286	285
Xeloda	137	142	142	172	166
Lucentis	-	-	-	-	-
Tarceva	66	88	103	118	135
Bonviva/Boniva	14	20	35	50	69
Xenical	154	135	143	139	150
Xolair	-	-	-	-	-
Valcyte/Cymevene	54	58	62	68	67
Nutropin	3	3	5	3	4
Pulmozyme	45	46	50	46	53
Kytril	45	37	38	37	38
Rocephin	82	77	85	82	81
Activase/TNKase	12	11	14	8	12
Neutrogen	-	-	-	-	-

¹ Roche Pharmaceuticals