

Basilea, 21 de abril de 2004

## **Primer trimestre por encima de las expectativas: el incremento de las ventas del 15% eleva a un más la cuota de mercado. Avastin lanzado con éxito en Estados Unidos**

### **Grupo Roche:**

- Crecen las ventas de los negocios centrales del Grupo en un 15% en monedas locales y un 14% en francos suizos
- La recompra del préstamo convertible en circulación LYONs IV reduce de nuevo las deudas y la carga de los intereses: la transacción se traduce en unos beneficios excepcionales después de impuestos de 613 millones de francos suizos
- Perspectivas para el año en curso:
  - Crecimiento de las ventas más rápido que el del mercado mundial en ambas divisiones
  - Mejora de los márgenes de beneficios según el plan previsto en las dos divisiones
  - Se espera un aumento sustancial de las ganancias del Grupo

### **Roche Farmacéutica:**

- Aumento de las ventas del orden de dos dígitos tanto en monedas locales (+17%) como en francos suizos (+16%) en la División Farmacéutica; crecimiento del mercado mundial del 9%\*
- El segmento de oncología crece en un 27%. Lanzamiento con éxito de Avastin en Estados Unidos
- Pegasys y Copegus: el volumen de ventas en el primer trimestre asciende ya a 391 millones de francos suizos
- Comienzo de los estudios de fase III con CERA, medicamento contra la anemia, en pacientes con enfermedades renales

\* IMS, Moving, Annual Total febrero 2003- enero 2004

### Roche Diagnostics:

- Con un incremento de las ventas del 10% en monedas locales (+11% en CHF), la División Diagnostics dobla en crecimiento al del mercado
- Crecimiento superior al promedio en las unidades de Diabetes y Diagnóstico Molecular (+15% y +14%, respectivamente, en monedas locales)
- Concluida la adquisición de Igen: fuerte crecimiento en el importante segmento del inmunodiagnóstico (+24% en monedas locales)

Roche ha registrado un volumen de ventas de 7.600 millones de francos suizos en el primer trimestre de 2004. Comparada con igual período del ejercicio anterior, esta cifra equivale a un aumento de los negocios centrales del 15% en monedas locales (+14% en CHF). La División Farmacéutica ha aumentado las ventas en un 17% en monedas locales (+16% en CHF) y, por tanto, ha vuelto a superar el crecimiento medio del mercado. Con un incremento del 10% en monedas locales (+11% en CHF), la División Diagnostics ha ganado de nuevo cuota de mercado.

Ventas de enero a marzo	2004	2003	Variación en tantos por ciento	
	Millones de CHF	Millones de CHF	en CHF	en monedas locales
División Farmacéutica	5.646	4.888	16%	17%
Roche: venta con receta	3.546	3.053	16%	16%
Genentech: venta con receta	923	777	19%	29%
Chugai: venta con receta	748	656	14%	12%
Medicamentos de venta con receta	5.217	4.486	16%	18%
Medicamentos de venta sin receta (OTC)	429	402	7%	5%
División Diagnostics	1.908	1.725	11%	10%
Negocios centrales (negocios conservados)	7.554	6.613	14%	15%
Vitaminas y Productos Químicos Finos	-	743	-100%	-100%
Grupo Roche	7.554	7.356	3%	3%

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado los resultados del primer trimestre de 2004 en estos términos: “Roche ha comenzado muy bien el nuevo ejercicio económico. Tanto la División Farmacéutica como Diagnostics siguen creciendo a un ritmo claramente superior al del mercado. Tras el lanzamiento de Avastin en Estados Unidos, somos mundialmente la única compañía médico-farmacéutica con cuatro medicamentos que prolongan la vida de las personas con cáncer, lo que afianza nuestro liderazgo en oncología. Salvo acontecimientos imprevistos, nuestros progresos operativos sostenidos y la recompra del préstamo convertible en circulación LYONs IV se traducirán en una sustancial mejora

de las ganancias del Grupo en el año en curso y un nuevo fortalecimiento de la estructura del balance.“

### **Finanzas: paso esencial para fortalecer la estructura del balance**

A primeros de abril, Roche cerró la recompra del préstamo convertible en circulación LYONs IV y, de este modo, ha dado un paso esencial para seguir reduciendo las deudas del Grupo y fortalecer la estructura del balance. La transacción se ha realizado primordialmente mediante el intercambio en acciones de Genentech. A Roche, la recompra aporta unos ingresos financieros excepcionales de 968 millones de francos y unos beneficios después de impuestos de 613 millones de francos. Con esta transacción, Roche ha reducido las deudas en 1.360 millones de francos. Como consecuencia del intercambio en acciones de Genentech, la participación de Roche en Genentech disminuye en un 2,5%, para quedarse en el 55,3%. Roche sigue manteniendo la mayoría en Genentech y prosigue la fructífera cooperación con esta empresa biotecnológica estadounidense.

### **División Farmacéutica**

En el primer trimestre de 2004 aumentaron las ventas de la División Farmacéutica en un 17% en monedas locales y un 16% en francos suizos. Las ventas de los medicamentos de venta con receta crecieron en monedas locales en un 18% (+16% en CHF), habiendo contribuido a este notable desarrollo tanto Roche como Genentech y Chugai con tasas claras de crecimiento de dos dígitos. En el ámbito de Consumer Health, el volumen de ventas se situó también claramente por encima del mercado mundial con un 5% de aumento.

El incremento en el ámbito de los medicamentos de venta con receta obedece sobre todo al crecimiento sostenido en las áreas de negocio de oncología, virología y trasplantes. En el área de la oncología<sup>1</sup>, medicamentos como MabThera (+33%<sup>2</sup>), Herceptin (+27%) y Kytril (+28%) han contribuido de manera decisiva al crecimiento del 27%. Pegasys y Copegus, que han seguido aumentando su cuota de mercado tanto en Estados Unidos como internacionalmente, alcanzaron en el primer trimestre unas ventas totales de 391 millones de francos suizos. CellCept y Valcyte/Cymevene, medicamentos utilizados en la medicina de trasplantes, han continuado en su línea de crecimiento con un +23% y un +38%, respectivamente. El volumen de negocio de NeoRecormon y Epogin se elevó en un 5% como consecuencia de la fuerte competencia de precios.

---

<sup>1</sup> Cartera de productos oncológicos: MabThera/Rituxan, Herceptin, Xeloda, Bondronat, Kytril, Furtulon, Neupogen, NeoRecormon (25%), Roferon-A (85%), Neutrogen, Picibanil y Avastin

<sup>2</sup> Si no se indica otra cosa, las variaciones porcentuales se refieren a monedas locales

El volumen de negocio de los medicamentos de venta con receta creció en todas las regiones importantes del mundo por encima del mercado<sup>3</sup>. En Norteamérica, las ventas registraron un crecimiento del 22%, cifra que dobla la del mercado (+11%) y aumenta la cuota de mercado de Roche. También en Europa hubo un crecimiento del volumen de negocio de dos dígitos (+17%), muy superior al promedio del mercado (+8%). Las ventas de Chugai (+12%) experimentaron asimismo un aumento de dos dígitos, a pesar de que el mercado japonés prácticamente se estancó (+3%). En Iberoamérica, dentro de un mercado en recuperación (+9%), las ventas crecieron en un 22%.

### **Oncología: el lanzamiento de Avastin en Estados Unidos acelera el crecimiento**

Las ventas de MabThera/Rituxan (EE.UU.: +21%; Japón: +177%; Europa/"resto del mundo": +56%) experimentaron de nuevo un fuerte crecimiento, gracias a la mayor utilización como tratamiento de primera línea en los linfomas no hodgkinianos (LNH) de bajo grado (indolentes) y agresivos. En Europa, el 60% de los pacientes con LNH agresivo y el 34% de los que sufren un LNH indolente reciben ya MabThera al comienzo del tratamiento.

Herceptin mantuvo su línea de fuerte crecimiento (+27%), sobre todo en Europa/"resto del mundo" (+39%) y Japón (+28%). La administración conjunta de Herceptin y Taxotere permitió mejorar sensiblemente la esperanza de vida de pacientes con una forma agresiva de cáncer de mama. Los datos correspondientes se presentaron a las autoridades europeas para respaldar la solicitud de ampliación del campo de aplicación terapéutica de esta combinación farmacológica. Con un aumento de las ventas del 34% en Europa, Iberoamérica y Asia, Xeloda, medicamento contra el cáncer de mama y de colon, contribuye de manera creciente e ininterrumpida al volumen de negocio de la cartera oncológica. Como consecuencia principalmente de cambios en las existencias de almacén y en el comportamiento de compra de los mayoristas, en el primer trimestre han disminuido las ventas en el mercado estadounidense en un 49%, situación, sin embargo, que deberá corregirse en el curso del año, puesto que se mantiene alto el aumento de las prescripciones médicas en Estados Unidos con un 19%.

Dentro de los tratamientos de apoyo del cáncer, en Europa ha dado comienzo el lanzamiento de Bondronat para tratar las enfermedades óseas debidas a metástasis. Kytril, medicamento de Roche contra las náuseas y los vómitos en la oncoterapia, sigue creciendo fuertemente (+28%) en todos los mercados importantes.

Un importante acontecimiento durante el primer trimestre fue la autorización por la FDA de Avastin contra el cáncer colorrectal avanzado como tratamiento de primera línea en asociación con quimioterapia. La aprobación de Avastin, el primer medicamento antiangiogénico contra el cáncer,

---

<sup>3</sup> Base: IMS, Moving Annual Total febrero 2003 - enero 2004

recibirá un tratamiento prioritario por las autoridades sanitarias de Suiza, Australia y Canadá. En diciembre de 2003 se presentó ya la solicitud de la autorización en Europa.

#### **Virología: Pegasys y Copegus como motores del crecimiento**

Pegasys y Copegus, asociación de productos Roche contra la hepatitis C, mantuvo su dinámica de crecimiento y aumento de cuota de mercado. Las ventas conjuntas se elevaron mundialmente a 391 millones de francos suizos. Pegasys y Copegus han alcanzado, por tanto, durante los últimos doce meses una cifra de ventas superior a los mil millones de francos suizos. En el mercado estadounidense, Pegasys afianzó su primera posición (57%) durante el primer trimestre. Se están llevando a cabo programas de desarrollo para nuevas indicaciones de Pegasys. En este marco, Roche dio a conocer en febrero los resultados de un amplio estudio en pacientes coinfectados por los virus de la inmunodeficiencia humana (VIH) y de la hepatitis C (VHC). Las enfermedades hepáticas son la causa más frecuente de ingreso hospitalario y fallecimiento de estos pacientes. Nunca antes se había logrado en tantos pacientes de este grupo una supresión vírica sostenida como con el tratamiento con Pegasys y Copegus.

Las ventas de Fuzeon, medicamento contra el VIH/sida y primer inhibidor de la fusión a nivel mundial, aumentaron respecto del trimestre anterior en un tercio escaso, y se prevé un nuevo crecimiento tras el lanzamiento ahora de este producto en España e Italia, dos mercados clave. Se está negociando con las autoridades el reembolso del precio en varios otros países de la Unión Europea y se están realizando programas para elevar la aceptación de Fuzeon en inyección subcutánea.

#### **Anemia: NeoRecormon y Epogin consolidan su posición en el mercado**

NeoRecormon y Epogin, el tratamiento más frecuente de la anemia en los pacientes con enfermedades renales y cáncer, han tenido un crecimiento del 5%. Este resultado se ha debido a un crecimiento atenuado en el área de la anemia a causa de la erosión de los precios, así como a un desarrollo en el ámbito de la oncología lento al principio. No obstante, en este segmento se siguen esperando cifras de negocio mejores de NeoRecormon después de que recientemente se haya autorizado y comercializado una jeringa lista para el uso práctica y económica, que facilitará la administración semanal en los pacientes con linfoma maligno.

En Europa y Estados Unidos, ha dado comienzo un amplio programa de estudios clínicos de fase III con CERA, medicamento contra la anemia de reciente desarrollo, en pacientes con enfermedades renales.

### **Trasplantes: fuerte crecimiento de dos dígitos**

CellCept (+23%), inmunodepresor con pocos efectos secundarios administrado tras los trasplantes de riñón, hígado o corazón y el producto de marca más vendido para prevenir el rechazo de órgano en Estados Unidos, volvió registrar asimismo un impresionante aumento de las ventas en todos los demás mercados importantes.

Las ventas globales de Valcyte/Cymevene se elevaron en un 38%. Este fuerte crecimiento obedece sobre todo al lanzamiento de Valcyte en varios países después de que en 2003 fuera aprobado en la Unión Europea y Estados Unidos para la profilaxis de la infección por citomegalovirus en los pacientes sometidos a un trasplante.

### **Otros productos importantes**

Las ventas de Xenical (+1%) se han estabilizado. Considerando los resultados del estudio XENDOS, las autoridades sanitarias europeas aprobaron en marzo la extensión del campo de aplicación terapéutica de Xenical. El prospecto del producto se ha completado con los datos de que Xenical puede reducir el riesgo desarrollar diabetes de tipo 2. El hecho, además, de que en Suecia se haya vuelto a aceptar el reembolso del precio, ha impulsado las ventas en Europa.

El volumen de negocio de Tamiflu en Japón se mantuvo alto durante el primer trimestre. Los temores crecientes por la gripe aviar y la posibilidad de una pandemia en los próximos años han motivado conversaciones exhaustivas con la OMS y diversas autoridades gubernamentales.

En febrero de 2004, las autoridades europeas aprobaron una forma farmacéutica para una única administración diaria de Bonviva/Boniva, medicamento para la prevención y la profilaxis de la osteoporosis. Los resultados de un nuevo estudio de fase III apuntan, además, a que una única dosis oral de Bonviva/Boniva al mes es igual de eficaz que la administración diaria del medicamento, pero con la ventaja de la mayor aceptación por los pacientes y, por tanto, el mejor cumplimiento terapéutico. Está previsto publicar los resultados definitivos y solicitar la aprobación de las autoridades europeas y estadounidenses en este año.

Por lo que respecta a Rocephin, las ventas aumentaron en un 4% en el primer trimestre. Sobre todo en Norteamérica se registró un alto volumen de negocio como consecuencia de la ola de gripe. Ante la ausencia de genéricos competidores en Italia, el descenso de las ventas en Europa/”resto del mundo” fue menor del previsto.

### **Consumer Health: crecimiento por encima de la media del mercado**

En el primer trimestre de 2004, las ventas de medicamentos de venta sin receta, incluidas las de Chugai en Japón, aumentaron en un 5% en monedas locales (+7% en CHF), alcanzando los 429 millones de francos suizos. Sin contar Chugai, las cifras de ventas de Consumer Health experimentaron un crecimiento global dentro del Grupo del 8% en monedas locales, situándose,

por tanto, considerablemente por encima del mercado mundial. A este fuerte crecimiento contribuyeron las buenas cifras de ventas de los principales productos OTC, que en monedas locales se elevaron en un 10%, y, particularmente, el aumento del volumen de negocio en los países clave España (+19%), Gran Bretaña (+14%), Brasil (+30%) y Turquía (+25%). Como ya se ha anunciado, Roche está examinando diversas posibilidades estratégicas para el ámbito de Roche Consumer Health. La decisión se espera antes de que finalice el año en curso.

## **División Diagnostics**

En el primer trimestre de 2004, Roche Diagnostics prosiguió su desarrollo comercial claramente superior al crecimiento del mercado. En monedas locales, las ventas de 1.900 millones de francos suizos significaron un aumento del 10% sobre las cifras de igual período del ejercicio anterior (+11% en CHF). El volumen de negocio alcanzado supera con nitidez los resultados del primer trimestre de 2004 de otras empresas punteras del sector diagnóstico.

Todas las regiones de nuevo han contribuido al crecimiento. En Asia-Pacífico, Iberoamérica, Iberia y Japón registraron las ventas aumentos de dos dígitos. En la región iberoamericana, la recuperación de las economías locales influyó positivamente en este desarrollo. La ralentización del crecimiento del mercado en Estados Unidos en el año 2003 continuó durante el primer trimestre de 2004; excluidas partidas especiales (venta de líneas de productos), Roche Diagnostics volvió a tener, sin embargo, un crecimiento claramente más rápido que el del mercado. Al desarrollo del volumen de negocio a nivel mundial contribuyeron fundamentalmente las ventas en las áreas de bombas de insulina, control de la glucemia, inmunodiagnóstico y diagnóstico molecular. A pesar de las medidas de contención de costos en diversos países, en Europa las ventas registraron aumentos del orden de un dígito alto.

### **Diabetes: buena aceptación en el mercado de los nuevos lanzamientos**

En el primer trimestre de 2004, la Unidad de Diabetes de Roche logró aumentar la cifra de ventas frente a los muy buenos resultados de igual período del ejercicio anterior en un 15% (+15% en CHF), lo que ha reforzado aún más su liderazgo. Esta unidad de negocio de Roche Diagnostics confía en seguir creciendo a un ritmo superior al del mercado.

Del sistema Accu-Chek Compact se esperan impulsos de crecimiento sostenidos. Como estaba previsto, durante el primer trimestre se lanzó Accu-Chek Go en Francia y Austria, así como Accu-Chek Advantage III en Estados Unidos y Alemania. En ambos aparatos, se ha mejorado la comodidad de manejo para el usuario.

En relación con los reparos expresados por la FDA el pasado año sobre los procesos de producción y documentación de Disetronic, para el tercer trimestre del presente año está prevista una reinspección en Burgdorf.

**Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*): lanzamiento de Urisys en Estados Unidos; distribución de OMNI S en todo el mundo**

En total, las ventas disminuyeron ciertamente en un 1% (+0% en CHF). Considerando, sin embargo, partidas especiales (venta de los sistemas Opti y las pruebas de detección de drogas), el volumen de negocio de Diagnóstico Inmediato de Roche creció en un 3% (+4% en CHF). En el ámbito de los aparatos de diagnóstico para consultorios y pacientes, las ventas de medidores de la coagulación sanguínea y de productos Accutrend para la determinación del colesterol experimentaron un aumento de dos dígitos. En el marco del suministro mundial de Urisys 1100, se lanzó este producto en Estados Unidos, lo que refuerza la posición de Roche Diagnostics en el segmento de los análisis de orina automatizados. El lanzamiento mundial de Roche OMNI S para análisis gasométricos y electrolíticos ha continuado y afianza decisivamente el liderazgo de Roche Diagnostics en este ámbito.

Para el segundo trimestre de 2004, está previsto el lanzamiento de Cobas IT 1000, un programa informático innovador de gestión de datos para el uso directo in situ. Esta solución basada en internet estimulará, además, a los pacientes a utilizar la amplia gama de productos de Diagnóstico Inmediato y ayudará a afianzar el liderazgo de Roche Diagnostics en el ámbito de minilaboratorios para hospitales (*Hospital Point of Care*).

Por otro lado, la firma de un acuerdo en el primer trimestre de este año con Novation, una de las mayores organizaciones de compras hospitalarias de Estados Unidos, potenciará asimismo la dinámica de las ventas.

**Diagnóstico Centralizado: la inmunoquímica como motor del crecimiento**

Las ventas globales de Diagnóstico Centralizado aumentaron en un 5% (+8% en CHF). Con un 24% (+27% en CHF) de crecimiento, el volumen de negocio en el ámbito del inmunodiagnóstico superó ampliamente al del mercado. La ya cerrada adquisición de Igen crea un nuevo potencial de crecimiento en el área del inmunodiagnóstico, el mayor segmento del mercado del diagnóstico con un volumen superior a los 8.000 millones de francos suizos.

De la creciente demanda de procesos de laboratorio optimizados se esperan también nuevos impulsos. Sistemas como Modular Pre-Analytics encierran un potencial de crecimiento adicional para Roche Diagnóstico Centralizado como proveedor líder de sistemas analíticos integrales. Con la compra de la licencia de una prueba de inmunoanálisis altamente sensible, Diagnóstico Centralizado ha ampliado su ya variada gama de productos para cardiodiagnóstico.

**Diagnóstico Molecular: salud femenina y bancos de sangre como principales áreas de crecimiento**  
Roche Molecular Systems, la Unidad de Diagnóstico Molecular, registró un aumento de la cifra de ventas en el primer trimestre del 14% frente a igual período del año anterior (+13% en CHF). Los principales motores del crecimiento fueron las áreas de bancos de sangre (cribado) y salud femenina.

El volumen de negocio de las pruebas de diagnóstico para garantizar la seguridad de los hemoderivados está aumentando, por un lado mediante la firma de contratos en mercados en expansión, por otro con la introducción de nuevas pruebas. Así, se ha ampliado la colaboración con bancos de sangre asiáticos y, de este modo, el liderazgo ejercido por Roche Diagnostics en las regiones Asia-Pacífico y Japón. En Estados Unidos, se aprobó la comercialización de la prueba Cobas AmpliScreen HIV 1 para plasma sanguíneo y órganos donados. Las preparaciones para la autorización de AmpliChip CYP 450 en el campo del diagnóstico *in vitro* avanzan según los planes. Está previsto que la presentación de la solicitud de aprobación en Estados Unidos y Europa tenga lugar aún en este año. En Europa se espera ya la autorización a mediados de 2004.

Como importante hito en la cartera de productos para la salud femenina, en mayo de 2004 se lanzará en Europa una prueba de HPV (virus del papiloma humano) para uso clínico. Ésta será la primera prueba basada en la reacción en cadena de la polimerasa (PCR) para la detección del HPV. Esta prueba permite identificar los 13 subtipos del HPV con mayor relevancia médica.

Tras un retroceso en el año 2003, el negocio con clientes industriales volvió a crecer en un 14% (+5% en CHF).

#### **Ciencias Aplicadas: retorno al crecimiento**

Tras un claro retroceso el pasado año del mercado biotecnológico, este segmentó volvió a experimentar un crecimiento satisfactorio. Por su parte, Roche Ciencias Aplicadas logró elevar sus ventas en este campo en un 10% (+9% en CHF). La comercialización de nuevos componentes del sistema Lightcycler 2.0 con posibilidades de aplicación adicionales de la técnica PCR, así como la concentración en el ámbito de la genómica y la investigación biológica, se traducirán en un mayor crecimiento.

El comunicado de prensa con todas las tablas se halla en

<http://www.roche.com/med-corp-detail-2004?id=1167&media-language=e>

#### **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. Sales January to March 2003 and 2004

	2003	2004	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
January - March				
Pharmaceuticals	4,888	5,646	16	17
Roche Prescription	3,053	3,546	16	16
Genentech Prescription	777	923	19	29
Chugai Prescription	656	748	14	12
Prescription	4,486	5,217	16	18
OTC	402	429	7	5
Diagnostics	1,725	1,908	11	10
Continuing Businesses	6,613	7,554	14	15
Vitamins and Fine Chemicals <sup>1</sup>	743	-	-100	-100
Roche Group	7,356	7,554	3	3

<sup>1</sup> consolidated until 30 September 2003

## 2. Quarterly local sales growth by Division in 2003 and 2004

	Q2 2003 vs. Q2 2002	Q3 2003 vs. Q3 2002	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003
<b>Pharmaceuticals</b>	25	28	20	17
Roche Prescription	9	13	24	16
Genentech Prescription	24	22	21	29
Chugai Prescription	242	274	13	12
Prescription	25	28	21	18
OTC	23	28	6	5
<b>Diagnostics</b>	7	7	12	10
<b>Continuing Businesses</b>	20	22	18	15
Vitamins and Fine Chemicals <sup>1</sup>	-4	-7	-100	-100
<b>Roche Group</b>	17	19	6	3

<sup>1</sup> consolidated until 30 September 2003

### 3. Core Division's quarterly sales in 2003 and 2004

CHF millions	Q1 2003	Q2 2003	Q3 2003	Q4 2003	Q1 2004
Pharmaceuticals	4,888	5,237	5,373	6,053	5,646
Roche Prescription	3,053	3,210	3,321	3,659	3,546
Genentech Prescription	777	814	875	916	923
Chugai Prescription	656	755	731	1,014	748
Prescription	4,486	4,779	4,927	5,589	5,217
OTC	402	458	446	464	429
Diagnostics	1,725	1,820	1,837	2,027	1,908
Continuing Businesses	6,613	7,057	7,210	8,080	7,554

**4. Top 20 prescription medicines sales<sup>1</sup> and local growth<sup>2</sup> in the first quarter of 2004:  
US, Japan and Europe/Rest of World**

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	782	33%	484	21%	39	177%	259	56%
Neo Recormon/Epogin	489	5%	-	-	171	7%	318	4%
Pegasys/Copegus	391	236%	191	194%	8	-	192	281%
Cellcept	369	23%	176	18%	5	34%	188	29%
Rocephin	369	4%	219	13%	11	3%	139	-8%
Herceptin	328	27%	136	16%	22	28%	170	39%
Xenical	146	1%	27	-14%	-	-	119	6%
Roaccutan/Accutane	116	-33%	53	-46%	-	-	63	-13%
Xeloda	115	-11%	36	-49%	4	-	75	34%
Nutropin/Protropin	109	11%	106	11%	-	-	3	-7%
Kytril	109	28%	46	43%	26	4%	37	31%
Tamiflu	108	-1%	-8	-	87	6%	29	191%
Dilatrend	104	14%	-	-	-	-	104	14%
Cymevene/Valcyte	86	38%	51	41%	-	-	35	32%
Pulmozyme	84	15%	48	16%	-	-	36	13%
Neutrogen	76	6%	-	-	76	6%	-	-
Activase/TNKase	63	-1%	56	-4%	-	-	7	39%
Madopar	61	6%	-	-	4	4%	57	6%
Inhibace/Inhibace +	57	13%	-	-	3	10%	54	13%
Lexotan	52	-1%	-	-	4	30%	48	-2%
Fuzeon	31	-	20	-	-	-	11	-

<sup>1</sup> Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

<sup>2</sup> versus 2003

## 5. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth<sup>1</sup> in 2003 and 2004

	Q2 2003 vs. Q2 2002	Q3 2003 vs. Q3 2002	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003
MabThera/Rituxan	37%	32%	30%	33%
NeoRecormon/Epogin	139%	124%	7%	5%
Pegasys/Copegus	1450%	1260%	610%	236%
Cellcept	17%	26%	20%	23%
Rocephin	-4%	2%	22%	4%
Herceptin	32%	26%	19%	27%
Xenical	-11%	-11%	-11%	1%
Roaccutan/Accutane	-49%	-40%	-25%	-33%
Xeloda	50%	10%	3%	-11%
Nutropin/Protopin	8%	4%	9%	11%
Kytril	16%	11%	3%	28%
Tamiflu	-	-	207%	-1%
Dilatrend	22%	18%	17%	14%
Cymevene/Valcyte	1%	37%	5%	38%
Pulmozyme	15%	6%	26%	15%
Neutrogin	-	-	-6%	6%
Activase/TNKase	10%	2%	-15%	-1%
Madopar	1%	6%	4%	6%
Inhibace/Inhibace +	-13%	3%	-4%	13%
Lexotan	-11%	-3%	-11%	-1%

<sup>1</sup> Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

## 6. Prescription medicines quarterly local sales growth<sup>1</sup> US in 2003 and 2004

	Q2 2003 vs. Q2 2002	Q3 2003 vs. Q3 2002	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003
MabThera/Rituxan	33%	30%	22%	21%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Pegasys/Copegus	-	-	1489%	194%
Cellcept	5%	25%	21%	18%
Rocephin	4%	9%	50%	13%
Herceptin	20%	20%	11%	16%
Xenical	-1%	-24%	-13%	-14%
Roaccutan/Accutane	-59%	-52%	-36%	-46%
Xeloda	57%	-15%	-31%	-49%
Nutropin/Protropin	8%	4%	9%	11%
Kytril	23%	12%	-3%	43%
Tamiflu	-	-	355%	-
Dilatrend	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-1%	57%	-5%	41%
Pulmozyme	13%	3%	36%	16%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	8%	3%	-7%	-4%
Madopar	-	-	-	-
Inhibace/Inhibace +	-	-	-	-
Lexotan	-	-	-	-

<sup>1</sup> Roche Rx and Genentech Rx combined

## 7. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan<sup>1</sup> in 2003 and 2004

	Q2 2003 vs. Q2 2002	Q3 2003 vs. Q3 2002	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003
MabThera/Rituxan	24%	39%	153%	177%
NeoRecormon/Epogin	-	-	2%	7%
Pegasys/Copegus	-	-	-	-
Cellcept	19%	22%	20%	34%
Rocephin	25%	6%	22%	3%
Herceptin	58%	40%	16%	28%
Xenical	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Xeloda	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	13%	9%	8%	4%
Tamiflu	139%	-	117%	6%
Dilatrend	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Neutrogin	-	-	-6%	6%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	-1%	-2%	3%	4%
Inhibace/Inhibace +	-5%	-63%	-28%	10%
Lexotan	19%	-16%	-5%	30%

<sup>1</sup> Chugai Rx

## 8. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World<sup>1</sup> in 2003 and 2004

	Q2 2003 vs. Q2 2002	Q3 2003 vs. Q3 2002	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003
MabThera/Rituxan	53%	38%	42%	56%
NeoRecormon/Epogin	37%	33%	14%	4%
Pegasys/Copegus	442%	351%	290%	281%
Cellcept	33%	29%	21%	29%
Rocephin	-17%	-7%	-9%	-8%
Herceptin	43%	31%	31%	39%
Xenical	-15%	-7%	-11%	6%
Roaccutan/Accutane	-31%	-13%	-12%	-13%
Xeloda	38%	35%	27%	34%
Nutropin/Protropin	12%	5%	-4%	-7%
Kytril	8%	12%	8%	31%
Tamiflu	-	-	154%	191%
Dilatrend	22%	18%	17%	14%
Cymevene/Valcyte	1%	9%	12%	32%
Pulmozyme	19%	12%	10%	13%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	30%	1%	-49%	39%
Madopar	2%	6%	3%	6%
Inhibace/Inhibace +	-13%	11%	-1%	13%
Lexotan	-12%	-3%	-12%	-2%

<sup>1</sup> Roche Rx