

Basilea, el 2 de febrero de 2005

Roche 2004: duplicados los beneficios del Grupo. Claro afianzamiento de la rentabilidad operativa y la estructura financiera

Grupo Roche, ejercicio 2004

- Aumento de dos dígitos del volumen de negocio en un 12% en monedas nacionales (9% en francos suizos; 18% en dólares estadounidenses), hasta alcanzar los 29.500 millones de francos*, sensiblemente por encima de la media del mercado.
- Crecimiento de los beneficios de explotación en un 24% en monedas nacionales (20% en francos), hasta alcanzar casi los 7.000 millones de francos**.
- Por tercera vez consecutiva, aumento del margen de beneficios de explotación en 2,2 puntos porcentuales, hasta el 23,5%**.
- Multiplicados por más de dos los beneficios del Grupo, que se sitúan en 6.600 millones de francos.
- Solicitado el decimotercero aumento consecutivo del dividendo: en un 21%, a 2 francos.
- Acusado incremento de la liquidez neta, que pasa de 5.900 a 11.700 millones de francos.
- Concluida la concentración estratégica tras la venta de Consumer Health.

Roche Farmacéutica, ejercicio 2004

- Crecimiento de las ventas del 13% en monedas nacionales (10% en francos), claramente por encima del mercado mundial.
- Aumento del margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) en 1,9 puntos porcentuales, hasta el 25,7%.
- Fuerte demanda de Avastin y de los medicamentos oncológicos consolidados.

Roche Diagnostics, ejercicio 2004

- Nuevo aumento de la cuota de mercado gracias al incremento de las ventas del 8% en monedas nacionales (6% en francos).
- Clara elevación del margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) en 2,4 puntos porcentuales, hasta el 21,4%.
- Primer lanzamiento a nivel mundial de una prueba diagnóstica basada en micromatrices (biochips).

Perspectivas

- Roche prevé también en 2005 un crecimiento de las ventas de ambas divisiones por encima del mercado mundial en monedas nacionales.
- Farmacéutica: margen de beneficios de explotación en 2005 (antes de partidas especiales) aproximadamente al nivel de 2004, a pesar de las inversiones en varios lanzamientos (Avastin, Tarceva, Boniva) e importantes proyectos de desarrollo.
- Diagnostics: nuevos progresos para alcanzar un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) del orden del 23% en el año 2006.
- Resultados financieros equilibrados en el año 2005.

* Base: negocios conservados / ** Base: negocios conservados, antes de partidas especiales

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha manifestado acerca de los resultados del ejercicio 2004: “Hemos alcanzado las ambiciosas metas que nos habíamos fijado para 2004, e incluso hemos superado algunas de ellas. En 2004 hemos conseguido los mayores beneficios de explotación de nuestra historia, introducido dos nuevos medicamentos anticancerosos totalmente diferentes y nos hemos concentrado aún más en nuestros negocios centrales. Gracias a estos excelentes resultados operativos y al producto de la venta del negocio de medicamentos sin receta, ha sido posible multiplicar por más de dos los beneficios del Grupo, hasta alcanzar los 6.600 millones de francos. En vista de la elevada demanda de medicamentos y del vertiginoso progreso tecnológico, siguen existiendo buenas perspectivas de crecimiento, a pesar de las dificultades del entorno. Así pues, en el próximo ejercicio esperamos que ambas divisiones vuelvan a registrar un volumen de negocio superior al crecimiento del mercado.”

Cifras clave ^(en millones de CHF)

	Grupo Roche				Negocios conservados ^{a)}			
			Variación en %				Variación en %	
	2004	2003	en CHF	en monedas nacionales	2004	2003	en CHF	en monedas nacionales
Ventas	31.273	31.220	0	3	29.522	27.190	9	12
EBITDA ^{b)}	9.566	8.609	11	15	9.231	8.038	15	19
Beneficios de explotación antes de partidas especiales	7.254	6.268	16	20	6.950	5.793	20	24
Beneficios de explotación	8.979	5.592	61	65	6.179	5.520	12	16
Beneficios del Grupo antes de partidas especiales	–	–	–	–	4.343	3.371	29	–
Beneficios del Grupo	6.641	3.069	116	–	4.339	3.074	41	–
Investigación y desarrollo	5.093	4.766	7	11	5.053	4.624	9	14
Inversiones en inmovilizado material	2.357	2.265	4	8	2.351	2.080	13	17
Ganancias diluidas por acción y bono de disfrute (en CHF)	7,81	3,61	116	–	5,09	3,62	41	–
Dividendo por acción y bono de disfrute (en CHF) ^{c)}	2,00	1,65	21	–	–	–	–	–
Plantilla de personal	64.703	65.357		-1	64.594	63.267		2

- a) Los “negocios conservados” engloban los dos negocios principales, Farmacéutica y Diagnostics, así como la Tesorería y otras funciones de la sede corporativa. OTC y la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos constan como “negocios abandonados”.
- b) EBITDA: *Earnings before exceptional items and before interest and other financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment* (beneficios antes de partidas especiales, intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).
- c) Dividendo en 2004, según propuesta del Consejo de Administración.

Grupo Roche

Las ventas de los negocios conservados, es decir, sin Consumer Health (OTC) y sin la División de Vitaminas y Productos Químicos Finos, enajenada en 2003, aumentaron en el ejercicio 2004 un 12% en monedas nacionales (9% en francos) y un 18% en dólares, para situarse en los 29.500 millones de

francos. Ambas divisiones, Farmacéutica y Diagnostics, crecieron de forma claramente más rápida que el mercado mundial. Al aumento de las ventas de los medicamentos de prescripción, que fue del 13% en monedas nacionales (10% en francos) contribuyeron tanto la positiva evolución del negocio farmacéutico de Roche (+8% en monedas nacionales) como la de las participaciones mayoritarias estratégicas, Genentech en EE.UU. (+45% en dólares) y Chugai en Japón (+3% en yenes japoneses). En la División Diagnostics, el crecimiento de las ventas fue del 8% en monedas nacionales (6% en francos), y obedeció principalmente al incremento registrado, claramente más rápido que el del mercado, por las unidades de negocio Diabetes, Diagnóstico Molecular y el segmento de inmunodiagnóstico.

Claro aumento de los beneficios de explotación y del margen de explotación

Los beneficios de explotación de los negocios conservados (antes de partidas especiales) registraron un claro crecimiento del 24% en monedas nacionales (20% en francos), hasta alcanzar casi los 7.000 millones de francos. Ambas divisiones experimentaron un nuevo aumento considerable de su margen de beneficios de explotación. En la División Farmacéutica, el margen mejoró en 1,9 puntos porcentuales, hasta el 25,7%, y en la División Diagnostics creció 2,4 puntos porcentuales, hasta el 21,4%. Al incremento de la rentabilidad contribuyeron sustancialmente el vigoroso crecimiento de las ventas y las mejoras de productividad, así como las ganancias derivadas de la enajenación de productos y tecnologías como consecuencia del continuo ajuste de cartera. De este modo, se compensaron con creces los altos costos del lanzamiento de nuevos productos, las inversiones en la cartera de desarrollo y la financiación de la adquisición bajo licencia de productos y tecnologías. Pero también sin considerar las ganancias obtenidas por la enajenación de productos, el margen de explotación mejoró claramente.

Acusado incremento de la liquidez neta y del porcentaje de recursos propios

Gracias al éxito de las actividades de explotación, el EBITDA de los negocios conservados aumentó en un 15%, hasta totalizar los 9.200 millones de francos. El margen del EBITDA alcanzó el 32,6% en la División Farmacéutica, frente al 31,5% del ejercicio anterior, y se incrementó en 2,7 puntos porcentuales en Diagnostics, hasta llegar al 31,2%. La liquidez neta del Grupo casi se duplicó, pasando de los 5.900 a los 11.700 millones de francos, gracias a la elevada aportación de fondos de las divisiones, la venta del negocio de OTC y la conversión del préstamo convertible "LYONs-IV"; el porcentaje de recursos propios creció significativamente del 49% al 57%. Con la venta del negocio de medicamentos sin receta (negocio OTC de Roche y Chugai) se obtuvo una ganancia extraordinaria de 2.300 millones de francos antes de impuestos. Por otra parte, a principios de 2004 se cerró en EE.UU. la adquisición de Igen por un precio de 1.800 millones de francos.

Nueva mejora de los resultados financieros

Los resultados financieros volvieron a mejorar con respecto al ejercicio anterior, registrándose unos

gastos financieros netos de 359 millones de francos en 2004 (frente a los 667 millones de francos en 2003). Los gastos en concepto de intereses también disminuyeron gracias a la reducción de las deudas del Grupo en 6.300 millones, hasta los 9.000 millones de francos. Se sentaron así las bases de unos resultados financieros equilibrados en 2005. De la conversión y la devolución de instrumentos crediticios se derivó una ganancia extraordinaria de 908 millones de francos antes de impuestos. Considerando esta ganancia extraordinaria, los resultados financieros de 2004 son positivos.

Se duplican los beneficios del Grupo

Los beneficios del Grupo aumentaron en un 116% (equivalente a 3.600 millones) hasta totalizar 6.600 millones de francos, gracias a la nueva mejora de los resultados de explotación, la venta del negocio de automedicación y la conversión o devolución de instrumentos crediticios. Pero también sin considerar las partidas especiales y excluyendo los negocios no conservados, los beneficios del Grupo se incrementaron en 972 millones de francos o, lo que es lo mismo, en un 29%.

Perspectivas optimistas

En el año 2005, los resultados de la División Farmacéutica se verán influidos por la expiración de la patente de Rocephin en EE.UU., los costos del lanzamiento de productos en mercados importantes y por notables proyectos de desarrollo. Con este panorama, la división espera lograr un crecimiento de las ventas en monedas nacionales por encima del mercado mundial y un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) aproximadamente del mismo orden del obtenido en 2004. Roche Diagnostics prevé que las ventas volverán a superar en 2005 a las del mercado mundial. Esta división espera, además, seguir progresando hacia la consecución del objetivo de obtener en 2006 un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) de alrededor del 23% . Asimismo, Roche prevé para 2005 unos resultados financieros equilibrados.

Decimotavo aumento consecutivo del dividendo

Basándose en el fuerte incremento de los resultados de explotación y los beneficios del Grupo, el Consejo de Administración solicitará a la Asamblea General, en su sesión del 28 de febrero de 2005, un incremento del dividendo del 21% , es decir de 2 francos por acción o bono de disfrute, que será el decimotavo aumento consecutivo.

División Farmacéutica

Crecimiento muy superior a la media del mercado

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas nacionales	En % de las ventas
Ventas	21.695	10	13	100
EBITDA	7.079	14	18	32,6
Beneficios de explotación*	5.573	19	23	25,7
Investigación y desarrollo	4.355	12	17	20,1

* Antes de partidas especiales

Roche Farmacéutica –incluidas Genentech y Chugai– volvió a registrar en el ejercicio 2004 un fuerte crecimiento, con unas ventas de 21.695 millones de francos, lo que equivale a un incremento del 13% en monedas nacionales con respecto al ejercicio anterior, y supera notablemente la media del mercado mundial. Los factores impulsores del crecimiento fueron nuevamente las áreas de oncología, virología y trasplantes. Los beneficios de explotación (antes de partidas especiales) aumentaron en un 23% en monedas nacionales y un 19% en francos, hasta alcanzar los 5.573 millones de francos. A pesar de que se mantuvieron las elevadas inversiones en investigación y desarrollo y en lanzamientos de nuevos productos, esta división volvió a incrementar claramente su rentabilidad. El resultado es un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) del 25,7%, frente al 23,8% registrado en el año 2003. El EBITDA ascendió en total hasta los 7.079 millones de francos, lo que equivale al 32,6% de las ventas, frente al 31,5% del ejercicio anterior.

Ganancia de cuota de mercado en EE.UU.

Todas las regiones contribuyeron al crecimiento en el ejercicio 2004. El ligero descenso del crecimiento de las ventas experimentado en el cuarto trimestre frente a las cifras récord registradas en igual periodo del ejercicio anterior se debe principalmente a que la oleada de gripe dio comienzo más tarde en este invierno. Sin considerar este efecto, el crecimiento del volumen de negocio en el cuarto trimestre fue de dos dígitos.

In Norteamérica, el pasado año crecieron en un 20% las ventas de Roche y Genentech (todas las tasas de crecimiento en monedas nacionales), con lo que superaron ampliamente el nivel del mercado (8%). Este aumento se debió principalmente a la fuerte demanda de Avastin, los productos de oncología consolidados y la combinación de Pegasys y Copegus para el tratamiento de la hepatitis. Los medicamentos de las áreas de oncología y hepatitis son también responsables de la mayor parte del crecimiento registrado en Europa, que superó igualmente la media del mercado (12% frente al 7% de la media del mercado). Las ventas de Chugai en Japón aumentaron en un 3%, frente a un crecimiento del mercado nacional del 2%. En el mercado iberoamericano, en continua recuperación, el crecimiento de las ventas fue de dos dígitos. La región Asia-Pacífico registró un fuerte crecimiento, y en Oriente Próximo y África se mantuvo bien el crecimiento de las ventas a pesar de las turbulencias políticas y económicas.

Oncología: lanzamiento de más medicamentos innovadores

La cartera de oncología registró en 2004 un crecimiento del 32% en monedas nacionales, totalizando unas ventas de 7.700 millones de francos. Roche es la única empresa del sector farmacéutico con cinco medicamentos que contribuyen a prolongar la esperanza de vida de los pacientes con cáncer.

MabThera/Rituxan, el primer anticuerpo monoclonal del mundo para el tratamiento de las formas indolentes y agresivas de los linfomas no hodgkinianos, registró en el año 2004 un fuerte crecimiento, especialmente en Europa y Japón. A ello contribuyó sustancialmente su aprobación en Europa, en agosto del pasado año, como tratamiento de primera línea de los linfomas no hodgkinianos indolentes. Los últimos datos demuestran las mayores posibilidades de supervivencia de estos pacientes. Además, dos extensos estudios clínicos han demostrado que una terapia de mantenimiento con MabThera/Rituxan durante un periodo de dos años es muy eficaz en los pacientes con linfomas no hodgkinianos indolentes.

Herceptin, un anticuerpo monoclonal para el tratamiento específico del cáncer de mama, alcanzó unas ventas de casi 1.500 millones de francos, con un sólido crecimiento en todos los mercados importantes. La autorización europea de Herceptin en combinación con Taxotere, recibida en junio de 2004, ha reforzado sustancialmente el uso de este fármaco como tratamiento de primera línea.

Las ventas totales de Xeloda contra el cáncer de colon y de mama aumentaron en 2004 en un 7%, registrando en los mercados fuera de EE.UU. un impresionante crecimiento del 31%. Aunque en el primer semestre se produjeron una serie de cambios sustanciales en el mercado estadounidense que repercutieron sobre el incremento de las ventas, la cifra de recetas en EE.UU. demuestra que sigue creciendo la aceptación del producto. En agosto, Roche presentó solicitudes de registro en la Unión Europea (UE) y EE.UU. para una indicación adicional: el tratamiento concomitante de pacientes con cáncer de colon tras una intervención quirúrgica.

En febrero, Genentech obtuvo en EE.UU. la autorización de Avastin contra el cáncer colorrectal metastático no pretratado en asociación con quimioterapia. Tras su lanzamiento con gran éxito, Avastin experimentó una fuerte demanda en su primer mercado, por lo que ya antes de un año se lograron unas ventas cercanas a los 700 millones de francos. A principios de 2005, Avastin fue aprobado también en la UE. La autorización de Avastin en Suiza, obtenida en diciembre de 2004, sienta a la vez las bases para su aprobación en más de otros 90 países de todo el mundo. Los estudios clínicos han demostrado reiteradas veces que la combinación de Avastin con quimioterapia prolonga considerablemente la vida de los pacientes con cáncer colorrectal metastático, cualquiera que sea la quimioterapia elegida.

Tarceva, un medicamento revolucionario contra el cáncer, desarrollado por Genentech, OSI Pharmaceuticals y Roche, obtuvo en noviembre, por el procedimiento acelerado, la autorización de la *Food and Drug Administration* (agencia de medicamentos) en EE.UU. para el uso monoterápico contra el cáncer no microcítico de pulmón. Para ello fueron decisivos los resultados de un estudio clínico de fase III, que demostraban cómo este medicamento prolonga la supervivencia total de los pacientes con cáncer de pulmón tratado anteriormente. En la actualidad, las autoridades de la UE evalúan la solicitud de registro. Los resultados de otro estudio de fase III demuestran que Tarceva combinado con quimioterapia prolonga la supervivencia de los pacientes con cáncer de páncreas metastático. Se está investigando también el uso de Tarceva en otras enfermedades cancerosas.

Kytril, medicamento contra las náuseas y los vómitos, se mantiene bien en un mercado caracterizado por una fuerte competencia. Este preparado se utiliza en pacientes sometidos a quimioterapia o radioterapia o que han tenido una operación quirúrgica.

Anemia: nueva presentación de NeoRecormon en jeringas precargadas

NeoRecormon de Roche y Epogin de Chugai alcanzaron conjuntamente unas ventas de 2.100 millones de francos. El mercado de los productos contra la anemia está sometido a una continua presión sobre los precios. El volumen de negocios de NeoRecormon para uso en la anemia debida al cáncer aumentó en un 14% gracias al éxito del lanzamiento y la penetración en el mercado de las nuevas jeringas precargadas con 30.000 UI, de cómoda administración semanal, que proporcionan a los pacientes una elevada eficacia y una dosificación sencilla.

Medicina de trasplantes: alcanzado el liderazgo del mercado mundial

Roche alcanzó en 2004 el liderazgo del mercado mundial en medicamentos para trasplantes. El volumen de negocio de la cartera de trasplantes del Grupo ascendió a 1.800 millones de francos y experimentó un aumento del 11% en monedas nacionales, registrando un sólido crecimiento CellCept, el medicamento líder para trasplantes. CellCept continúa siendo el producto de marca más vendido en EE.UU. para la prevención del rechazo; la cifra total de recetas en este país aumentó en un 24%. No obstante, las ventas estadounidenses se vieron negativamente influidas en el segundo semestre por cambios del comportamiento comprador de los mayoristas. Roche espera que este efecto desaparezca en el primer trimestre de 2005.

Las ventas combinadas de Valcyte y Cymevene presentaron en 2004 un sólido crecimiento del 22%, alcanzando Valcyte el liderazgo del mercado mundial en la profilaxis de las infecciones citomegalovíricas.

Virología: Pegasys gana nuevas cuotas de mercado

Roche ha consolidado en 2004 su posición líder en el campo de la hepatitis C y ha aumentado a más de

1.500 millones de francos las cifras de ventas de la combinación de Pegasys y Copegus. A finales de año, Pegasys representaba más del 60% del mercado tanto estadounidense como mundial del interferón pegilado. En el transcurso del ejercicio, los resultados de nuevos estudios demostraron grandes ventajas de la biterapia con Pegasys y Copegus para dos subgrupos de pacientes con hepatitis C: pacientes coinfectados por el VIH y pacientes con valores de enzimas hepáticas persistentemente normales (cifras de ALT normales), un subgrupo cuyo tratamiento no se había considerado anteriormente. En noviembre, Roche obtuvo la autorización en Europa para la indicación «valores de ALT normales». A mediados de 2004, se presentaron en la UE y EE.UU. sendas solicitudes de autorización para la biterapia en caso de coinfección por el VIH y el VHC, que en EE.UU. se está evaluando por un procedimiento acelerado. En diciembre, las autoridades europeas recomendaron la aprobación de esta asociación de productos. Roche ha concluido el programa de desarrollo de Pegasys contra la hepatitis B crónica. Los datos detallados de los estudios clínicos demuestran la eficacia de este producto como tratamiento de primera línea de esta enfermedad. Ya se han presentado las solicitudes de registro en Europa, EE.UU. y otros países. En enero de 2005, las autoridades de la UE recomendaron la aprobación. En el ejercicio 2004 aumentaron continuamente las ventas de Fuzeon contra la infección por el VIH, hasta totalizar los 168 millones de francos al final del año. Roche y Trimeris han emprendido amplias campañas informativas dirigidas a médicos y pacientes, con objeto de acelerar la aceptación de Fuzeon en el mercado.

Otros productos importantes: el volumen de negocio de Rocephin se mantiene estable

Las ventas mundiales de Xenical descendieron ligeramente en un mercado en general recesivo. Mientras que el volumen de negocio en EE.UU. disminuyó claramente, el producto continuó mejorando sus ventas en otros mercados.

Con un volumen total de ventas de más de 1.000 millones de francos, Rocephin siguió siendo en 2004 el antibiótico inyectable número uno a nivel mundial. En EE.UU., Rocephin registró un fuerte aumento del volumen de negocio (8%).

A causa de la temporada de gripe relativamente débil, las ventas de Tamiflu disminuyeron, a pesar de los primeros pedidos realizados como medida preventiva contra el riesgo de pandemias. Los estudios preclínicos han demostrado que Tamiflu es eficaz contra la cepa vírica de la gripe humana y aviaria H5N1, considerada la cepa vírica más probable para una pandemia.

Boniva/Bonviva es el primer medicamento oral, en desarrollo para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica, que sólo debe administrarse una vez al mes. Los resultados del primer año de un estudio multinacional de dos años demuestran que Boniva, administrado una vez al mes, constituye una alternativa eficaz, bien tolerada y cómoda a los actuales tratamientos a base de bisfosfonatos, de administración diaria o semanal, y que puede mejorar la adherencia al tratamiento a largo plazo. Además, los resultados de un estudio multinacional demuestran que Boniva, el primer bisfosfonato

inyectable, es eficaz en dosis administradas a intervalos de dos o tres meses. En EE.UU., la UE y Suiza ya se ha presentado la solicitud de autorización para la administración mensual por vía oral. La solicitud para la inyección intravenosa cada dos o tres meses se cursó a finales de 2004 a las autoridades sanitarias estadounidenses (FDA).

Investigación y desarrollo: 64 nuevos principios activos farmacéuticos

Durante el ejercicio 2004, Roche Farmacéutica invirtió 4.400 millones de francos, es decir, el 20,1% de las ventas, en investigación y desarrollo. Con ello, Roche vuelve a superar de nuevo la media del sector, lo que constituye una prueba más del profundo compromiso de Roche con la innovación.

En la cartera de I+D de la División Farmacéutica hay actualmente 64 nuevos principios activos farmacéuticos. Trece de ellos se encuentran en la fase 0; 30, en fase I; 13, en la fase II, y ocho en fase III o ya se ha solicitado su registro.

En el principal campo de crecimiento, la oncología, aumentó en 12 el número de proyectos de investigación y desarrollo con respecto a diciembre de 2003, hasta alcanzar la cifra de 60. En la actualidad, Roche trabaja en 107 proyectos de investigación en siete campos terapéuticos, así como en 79 proyectos de desarrollo en ocho áreas.

Continúa el programa previsto para el desarrollo de CERA, el primer activador continuo de los receptores de la eritropoyesis, destinado al tratamiento de la anemia de origen renal y canceroso. CERA constituye un importante avance en el tratamiento de la anemia. El reclutamiento de pacientes para los estudios mundiales de fase III en el área de la anemia renal avanza a buen ritmo. Los estudios de fase III sobre la anemia debida al cáncer deben comenzar en el segundo semestre de 2005. Está previsto que las solicitudes de autorización en EE.UU. y otros países se presenten en 2006.

MabThera/Rituxan representa un nuevo enfoque del tratamiento de la artritis reumatoide. Es el primer principio activo para la reducción de los linfocitos B que se investiga en relación con esta enfermedad. El desarrollo conjunto por Roche, Genentech y Biogen Idec transcurre según el plan previsto. Para la segunda mitad de 2005 está programada la presentación a nivel mundial de la solicitud de registro para una primera indicación: los pacientes con una respuesta insatisfactoria al tratamiento con los biofármacos habituales. El desarrollo de MRA para el tratamiento de la artritis reumatoide avanza igualmente según el plan establecido. A finales de 2004, se iniciaron en Europa y EE.UU. los estudios de fase III con este innovador biofármaco para el tratamiento de la artritis reumatoide.

Roche prosigue el desarrollo del sensibilizador a la insulina R483 para el tratamiento de la diabetes de tipo 2. De acuerdo con las nuevas directrices de la FDA para las sustancias de este grupo farmacológico, se esperará a conocer los resultados de los estudios de toxicidad a largo plazo antes de iniciar los estudios de fase III. Los estudios de toxicidad concluirán en el primer semestre de 2005.

División Diagnostics

Todas las unidades de negocio por encima de la media del mercado

Cifras clave	En millones de CHF	Variación porcentual en CHF	Variación porcentual en monedas nacionales	En % de las ventas
Ventas	7.827	6	8	100
- Diabetes	2.895	7	10	37
- Diagnóstico Inmediato (<i>Near Patient Testing</i>)	554	1	3	7
- Diagnóstico Centralizado	2.743	4	5	35
- Diagnóstico Molecular	1.104	8	11	14
- Ciencias Aplicadas	531	5	7	7
EBITDA	2.444	16	17	31,2
Beneficios de explotación*	1.675	19	21	21,4
Investigación y desarrollo	698	-4	-2	8,9

* antes de partidas especiales

Con un aumento del volumen de negocio del 8% en monedas nacionales y del 6% en francos, Roche Diagnostics mantiene su rumbo de éxitos. El crecimiento de las ventas superó claramente la evolución del mercado en todas las unidades de negocio. A ello contribuyeron especialmente las dos unidades Diabetes y Diagnóstico Molecular, así como el inmunodiagnóstico. Con estos resultados positivos, la División Diagnostics ha consolidado aún más su posición de líder del mercado. La rentabilidad también volvió a incrementarse. Así, el margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) de la división fue del 21,4%, y el margen del EBITDA creció 2,7 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 31,2%. Con ello, Roche Diagnostics ha marcado nuevos máximos en el sector. Los beneficios de explotación (antes de partidas especiales) se incrementaron en un 19%, alcanzando los 1.675 millones de francos, mientras que el EBITDA de la división aumentó en un 16%, hasta los 2.444 millones de francos.

Roche Diagnostics invirtió 698 millones de francos en investigación y desarrollo, sustancialmente más que todos los competidores. Los esfuerzos de investigación se concentran principalmente en las tres áreas de mayor crecimiento: diagnóstico molecular, diabetes e inmunodiagnóstico.

Nuevamente tasas de crecimiento de dos dígitos en Asia

Roche Diagnostics creció en todas las regiones de ventas con mayor rapidez que los respectivos mercados. En las regiones de Asia-Pacífico e Iberia/Iberoamérica, esta división volvió a alcanzar tasas de crecimiento de dos dígitos (13% y 14%, respectivamente). Roche reforzó en estas dos zonas aún más su posición de liderazgo en el mercado. El aumento del volumen de negocio registrado en Japón (11%) se debe principalmente al éxito en las áreas de diabetes, bancos de sangre e inmunodiagnóstico. Excluidas las líneas de productos enajenadas en 2003, la división creció en Norteamérica, en términos comparables, en un 8%, superando así claramente al mercado. En la región de ventas de Europa (a la que pertenecen también Oriente Próximo y África) aumentaron sobre todo los productos para el control de la diabetes, así como para el diagnóstico molecular y el inmunodiagnóstico. Aquí se incrementaron las ventas en un

7% y, por tanto, también superaron notablemente al mercado.

Diabetes: antiguos y nuevos productos en la vía del éxito

Con un aumento del volumen de negocio del 10% en monedas nacionales, la Unidad de Diabetes sigue liderando la oferta de soluciones para un control óptimo de la diabetes. Entre los principales pilares de las ventas figuran nuevamente los sistemas de medición de la glucemia Accu-Chek Advantage y Compact. En 2004 se lanzó al mercado la bomba de insulina Accu-Chek D-TRONplus, equipada con la más moderna tecnología y la primera que lleva el nombre de marca Accu-Chek. El también nuevo *software* Accu-Chek Pocket Compass 2.0 para computadoras (ordenadores) de bolsillo cierra el círculo del control de la diabetes, al permitir por primera vez combinar los datos del glucosímetro y de la bomba de insulina.

Roche también introdujo en 2004 a nivel mundial el primer sistema de punción con lancetero integrado. Accu-Chek Multiclix proporciona una seguridad higiénica óptima, ya que las lancetas vuelven tras su uso inmediata y automáticamente al depósito de seis unidades.

A mediados de 2003, la FDA estadounidense planteó objeciones a los procesos de producción y documentación del fabricante de bombas de insulina Disetronic, adquirido poco antes por Roche. Entretanto, dichos procesos han sido adaptados a las normas mundiales de calidad de Roche. Roche colabora estrechamente con las autoridades ante la próxima inspección del centro de producción de Burgdorf (Suiza). Una vez concluida con éxito la inspección, se iniciarán sin demora las ventas de la nueva generación de bombas en EE.UU.

Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*): éxito en el negocio del control de la coagulación

Esta unidad de negocio alcanzó en 2004 un crecimiento de las ventas del 3% en monedas nacionales. En el segmento de los medidores de la coagulación, en el que Roche es, con diferencia, el líder del mercado, aumentaron las ventas en más del 16%. Estos resultados obedecen sobre todo a la tendencia hacia el control sistemático de los valores de la coagulación sanguínea. Las ventajas del autocontrol se han demostrado, entretanto, en varios estudios clínicos internacionales. Por ejemplo, de este modo puede reducirse significativamente, entre otros, el riesgo de trombosis en pacientes con válvulas cardíacas artificiales. Por esta razón, cada vez son más las compañías de seguro de médico europeas que cubren estos costos.

Roche Diagnostics es igualmente líder en el segmento de minilaboratorios para hospitales (*Hospital Point of Care*) y accidentes de tráfico. Así, las cifras de ventas del analizador multifuncional de gases sanguíneos OMNI-S se multiplicaron por cuatro con respecto al ejercicio anterior.

Diagnostics Centralizado: rumbo al liderazgo en inmunodiagnóstico

La unidad de negocio Diagnóstico Centralizado registró un extraordinario crecimiento de las ventas del

5% en monedas nacionales. El éxito de esta unidad se debe esencialmente al fuerte incremento de las ventas en inmunodiagnóstico. Otro importante impulso vino de la adquisición de Igen, concluida en febrero de 2004. Con este importante paso, Roche se asegura derechos de la técnica de electroquimioluminiscencia (ECL), en la que se basa la línea de productos de inmunodiagnóstico Elecsys. El crecimiento de esta línea de productos ya alcanzó en los tres últimos años más del 20% anual. En 2004, esta unidad registró el mayor índice de ventas de sistemas Elecsys desde su lanzamiento al mercado, por lo que logró aumentar nuevamente su volumen de negocio en un 21%. A medio plazo, Roche Diagnostics pretende convertirse en el número uno del inmunodiagnóstico, que constituye un mercado en expansión con un volumen de negocio estimado actualmente en 8.600 millones de francos. En el segmento del diagnóstico cardiovascular, la concesión de licencias ha ampliado las posibilidades de uso de NT-proBNP, un marcador clave de la insuficiencia cardíaca. La cartera de productos de esta área aumentó con la adquisición de la licencia del marcador hsCRP (proteína C reactiva de alta sensibilidad).

Diagnostics Molecular: lanzamiento de la primera prueba AmpliChip

El volumen del negocio diagnóstico de esta unidad aumentó en un 12% en monedas nacionales. El negocio industrial, relativamente menor (venta de enzimas), creció un 8%. Los principales pilares del crecimiento fueron los productos del negocio de bancos de sangre y salud femenina. En el segmento del hemocribado se alcanzó un considerable volumen de negocio del 32%. Las pruebas de Roche para la detección de virus en conservas de sangre se utilizan a nivel mundial con mayor frecuencia que todos los demás sistemas analíticos de ácidos nucleicos (NAT). En este campo se suscribieron en 2004 tres importantes contratos: la colaboración exclusiva con la Cruz Roja japonesa se ha prolongado por cuatro años más; la Cruz Roja coreana analiza ahora el 70% de sus donaciones de sangre con pruebas de Roche; y el contrato con la Cruz Roja alemana le permitirá a Roche introducirse en el mercado de los bancos de sangre alemanes.

Por otra parte, Roche presentó en 2004 ante las autoridades sanitarias de EE.UU. (FDA) la solicitud de aprobación de la prueba Cobas AmpliScreen HBV para la detección del virus de la hepatitis B en las donaciones de sangre. Asimismo, se solicitó a la FDA una nueva indicación para Cobas AmpliScreen HIV y HCV. Estas pruebas tienen por objeto la seguridad de las donaciones de órganos y sangre, al demostrar la presencia o ausencia de ácidos nucleicos del virus de la inmunodeficiencia humana (HIV) y del virus de la hepatitis C (HCV) en líquidos corporales extraídos tras la muerte de los pacientes. La División Diagnostics amplió su cartera en el área de la salud femenina con otra importante prueba, Amplicor HPV, lanzada con éxito en Europa. La infección por HPV (virus del papiloma humano) constituye la causa más frecuente del cáncer de cuello uterino. Las pruebas de infección por clamidias y de gonorrea, que figuran entre las enfermedades venéreas más frecuentes, registraron un crecimiento de las ventas de dos dígitos. La unidad de negocio ha mantenido en 2004 su posición de liderazgo en virología en un mercado con fuerte competencia. Los principales motores del crecimiento fueron, entre

otros, la prueba cuantitativa de la hepatitis B y la prueba cualitativa de la hepatitis C.

El área de genómica registró tasas de crecimiento de dos dígitos. Este éxito es atribuible, entre otras cosas, a AmpliChip CYP450, lanzado en 2004 al mercado europeo. En enero de 2005, también se autorizó esta prueba en EE.UU. El CYP450 es el primer biochip de ADN del mundo para uso clínico, y proporciona una valiosa información sobre la metabolización de medicamentos, que puede variar sensiblemente de unas personas a otras.

Ciencias Aplicadas: instrumentos LightCycler en vías de crecimiento

La Unidad de Ciencias Aplicadas registró un crecimiento de las ventas del 7% en monedas nacionales. A ello no sólo contribuyeron las ventas de los reactivos LightCycler y el negocio industrial, sino que también se han incrementado continuamente, sobre todo en los mercados en expansión de la región Asia-Pacífico, las ventas del instrumento LightCycler, un sistema para la multiplicación del ADN.

Más información en

- Comunicado de prensa con todas las tablas: www.roche.com/med-cor-2005-02-02.htm
- Memoria anual 2004: www.roche.com/fig_annualrep_2004.htm
- Presentaciones / Conferencia de prensa en directo (a partir de las 10.00 horas):
www.roche.com/med_events_bmk05.htm
- Fotografías de la conferencia de prensa (a partir de las 14.00 horas):
www.roche.com/pages/downloads/photosel/050202/
- Resultados 1^{er} trimestre 2005: 19 de abril (provisional)
- Resultados 1^{er} semestre 2005: 20 de julio (provisional)
- Resultados 9 primeros meses 2005: 19 de octubre (provisional)

Personas de contacto en la Oficina de Prensa

Teléfono: +41 61 688 88 88 / E-Mail: basel.mediaoffice@roche.com

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

Disclaimer

This release contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be

identified by words such as “believes”, “expects”, “anticipates”, “projects”, “intends”, “should”, “seeks”, “estimates”, “future” or similar expressions or by discussion of strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this presentation among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity or news coverage.

Key figures in millions of CHF

	Roche Group				Continuing businesses ^{a)}			
	2004	2003	% change		2004	2003	% change	
			CHF	LC			CHF	LC
Sales	31,273	31,220	0	+3	29,522	27,190	+9	+12
Research and development	5,093	4,766	+7	+11	5,053	4,624	+9	+14
EBITDA ^{b)}	9,566	8,609	+11	+15	9,231	8,038	+15	+19
Operating profit before exceptional items	7,254	6,268	+16	+20	6,950	5,793	+20	+24
Operating profit	8,979	5,592	+61	+65	6,179	5,520	+12	+16
Financial income	(359)	(667)	-46		(339)	(630)	-46	
Net income before exceptional items	-	-	-		4,343	3,371	+29	
Net income	6,641	3,069	+116		4,339	3,074	+41	
EPS ^{c)} (continuing businesses) before exceptional items ^{in CHF}	-	-	-		5.07	3.97	+28	
EPS ^{c)} ^{in CHF}	7.81	3.61	+116		5.09	3.62	+41	
Research and development as % of sales	16.3	15.3			17.1	17.0		
EBITDA as % of sales	30.6	27.6			31.3	29.6		
Operating profit before exceptional items as % of sales	23.2	20.1			23.5	21.3		
Effective tax rate %	24.7	29.6			28.4	29.0		
Net income as % of sales	21.2	9.8			14.7	11.3		

Roche Group
31 December 2004

Roche Group
31 December 2003

Net liquidity	11,674	5,908
Total assets	58,076	59,486
Equity and minority interests	33,293	29,164
Debt	8,960	15,287
Equity ratio ^{d)}	57%	49%
Debt-equity ratio ^{e)}	27%	52%

a) Continuing businesses includes the Pharmaceuticals and Diagnostics businesses, treasury and other corporate activities. Consumer Health (OTC) and Vitamins and Fine Chemicals are reported as discontinuing businesses.

b) EBITDA: Earnings before exceptional items and before interest and other financial income, tax, depreciation and amortisation, including impairment. This corresponds to operating profit before exceptional items and before depreciation and amortisation, including impairment.

c) EPS: Earnings per share and non-voting equity security (diluted).

d) Equity ratio: Equity and minority interests as a percentage of total assets.

e) Debt-equity ratio: Debt as a percentage of equity (including minority interests).

LC = local currencies

1. Continuing Businesses: Income statement

	2004 CHF m	2003 CHF m	% change	
			CHF	local
Sales	29,522	27,190	+9	+12
Cost of sales	-6,556	-6,097	+8	+9
Gross profit	22,966	21,093	+9	+13
Marketing and distribution	-8,275	-7,817	+6	+10
Research and development	-5,053	-4,624	+9	+14
Administration	-1,398	-1,360	+3	+6
Amortisation of intangible assets	-1,000	-986	+1	+6
Other operating income	1,727	1,316	+31	+38
Other operating expenses	-2,017	-1,829	+10	+13
Operating profit before exceptional items	6,950	5,793	+20	+24
Amortisation of goodwill	-572	-489	+17	+23
Major legal cases	-	216	-100	-100
Changes in Group organisation	-199	-	-	-
Operating profit	6,179	5,520	+12	+16
Income from associated companies	-43	-44	-2	
Financial income	-339	-630	-46	
Exceptional income from bond conversion and redemption	908	-	-	
Profit before taxes	6,705	4,846	+38	
Income taxes	-1,902	-1,406	+35	
Profit after taxes	4,803	3,440	+40	
Minority interests	-464	-366	+27	
Net income	4,339	3,074	+41	
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	5.09	3.62	+41	

NB: Continuing businesses include a total of 44 million Swiss francs (2003: 44 million Swiss francs) of administration and other costs that were previously allocated to the Consumer Health (OTC) business in the Group's published segment results. These items are not transferred with the sale of the business and therefore they have been reclassified to the business segment 'Others' within the Group's continuing business results. The Group will be reassessing these during 2005 with a view to reducing them through restructuring.

2. Roche Group: Income statement

	2004 CHF m	2003 CHF m	% change	
			CHF	local
Sales	31,273	31,220	0	+3
Cost of sales	-7,182	-8,315	-14	-12
Gross profit	24,091	22,905	+5	+9
Marketing and distribution	-9,002	-8,847	+2	+5
Research and development	-5,093	-4,766	+7	+11
Administration	-1,406	-1,450	-3	0
Amortisation of intangible assets	-1,026	-1,013	+1	+6
Other operating income	1,737	1,335	+30	+37
Other operating expenses	-2,047	-1,896	+8	+11
Operating profit before exceptional items	7,254	6,268	+16	+20
Amortisation of goodwill	-579	-497	+16	+23
Major legal cases	-	216	-100	-100
Changes in Group organisation	2,304	-395	-	-
Operating profit	8,979	5,592	+61	+65
Income from associated companies	-43	-44	-2	
Financial income	-359	-667	-46	
Exceptional income from bond conversion and redemption	908	-	-	
Profit before taxes	9,485	4,881	+94	
Income taxes	-2,345	-1,445	+62	
Profit after taxes	7,140	3,436	+108	
Minority interests	-499	-367	+36	
Net income	6,641	3,069	+116	
Diluted earnings per share and non-voting equity security (CHF)	7.81	3.61	+116	

3. Balance sheet

CHF millions	31 December 2004	31 December 2003	% change
Long-term assets	28,670	29,820	-4
Current assets	29,406	29,666	-1
Total assets	58,076	59,486	-2
Equity	28,223	23,570	+20
Minority interests	5,070	5,594	-9
Non-current liabilities	14,882	18,658	-20
Current liabilities	9,901	11,664	-15
Total equity, minority interests and liabilities	58,076	59,486	-2

4. Net liquidity

CHF millions	31 December 2004	31 December 2003	% change
Cash and marketable securities	12,999	16,095	-19
Receivable from Bayer Group collected on 1 January 2005	2,886	-	-
Financial long-term assets and restricted cash	1,999	2,093	-4
Derivative financial instruments, net	-19	209	-
Own equity instruments	2,769	2,798	-1
Financial assets	20,634	21,195	-3
Long-term debt	-6,947	-10,246	-32
Short-term debt	-2,013	-5,041	-60
Total debt	-8,960	-15,287	-41
Net liquidity	11,674	5,908	+98

5. Summary cash flow statement

CHF millions	2004	2003
Cash generated from business operations	9,748	9,190
(Increase) decrease in working capital	227	-791
Income (costs) of major legal cases received (paid)	-131	395
Other operating cash flows	-1,019	-775
Operating activities before income taxes	8,825	8,019
Income taxes paid (all activities)	-1,490	-766
Operating activities	7,335	7,253
Investing activities	-2,019	1,563
Financing activities	-7,863	-6,745
Net effect of currency translation on cash	-124	-225
Increase (decrease) in cash	-2,671	1,846

6. Sales and profits by Division before exceptional items

	2004 CHF m	2003 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Pharmaceuticals				
Sales	21,695	19,781	+10	+13
EBITDA	7,079	6,234	+14	+18
As % of Sales	32.6	31.5		
Operating Profit	5,573	4,698	+19	+23
As % of Sales	25.7	23.8		
Diagnostics				
Sales	7,827	7,409	+6	+8
EBITDA	2,444	2,111	+16	+17
As % of Sales	31.2	28.5		
Operating Profit	1,675	1,405	+19	+21
As % of Sales	21.4	19.0		

7. Pharmaceuticals Division sales and profits before exceptional items

	2004 CHF m	2003 CHF m	percentage change	
			CHF	Local currencies
Roche Prescription				
Sales	13,970	13,243	+5	+8
EBITDA	4,554	4,303	+6	+9
As % of Sales	32.6	32.5		
Operating Profit	3,642	3,354	+9	+11
As % of Sales	26.1	25.3		
Genentech Prescription				
Sales	4,522	3,382	+34	+45
EBITDA	1,892	1,327	+43	+54
As % of Sales	41.8	39.2		
Operating Profit	1,444	882	+64	+77
As % of Sales	31.9	26.1		
Chugai Prescription				
Sales	3,203	3,156	+1	+3
EBITDA	633	604	+5	+7
As % of Sales	19.8	19.1		
Operating Profit	487	462	+5	+7
As % of Sales	15.2	14.6		

8. Sales 2004 and 2003

January – December	2004	2003	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals	21,695	19,781	+10	+13
Roche Prescription	13,970	13,243	+5	+8
Genentech Prescription	4,522	3,382	+34	+45
Chugai Prescription	3,203	3,156	+1	+3
Diagnostics	7,827	7,409	+6	+8
Continuing Businesses ¹	29,522	27,190	+9	+12
Consumer Health (OTC)	1,751	1,770	-1	+1
Vitamins and Fine Chemicals ²	-	2,260	-100	-100
Roche Group	31,273	31,220	0	+3

¹ Continuing businesses includes the core Pharmaceuticals and Diagnostics businesses. The Consumer Health (OTC) business and the Vitamins and Fine Chemicals business are reported as discontinuing businesses.

² Consolidated until 30 September 2003

9. Quarterly local sales growth by Division in 2003 and 2004

	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003
Pharmaceuticals	+18	+15	+17	+5
Roche Prescription	+16	+10	+9	-2
Genentech Prescription	+29	+46	+54	+48
Chugai Prescription	+12	+4	+7	-8
Diagnostics	+10	+9	+6	+6
Continuing Businesses	+15	+13	+14	+6

10. Core Division's quarterly sales in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
Pharmaceuticals	5,589	5,217	5,430	5,485	5,563
Roche Prescription	3,659	3,546	3,494	3,483	3,447
Genentech Prescription	916	923	1,129	1,235	1,235
Chugai Prescription	1,014	748	807	767	881
Diagnostics	2,027	1,908	1,971	1,884	2,064
Continuing Businesses	7,616	7,125	7,401	7,369	7,627

11. Top 20 prescription medicines sales¹ and local growth² in 2004: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	3,378	28%	2,043	15%	194	79%	1,141	53%
Neo Recormon/Epogin	2,082	1%	-	-	793	0%	1,289	2%
Herceptin	1,435	26%	595	18%	107	14%	733	35%
CellCept	1,403	10%	638	1%	24	20%	741	19%
Rocephin	1,302	0%	796	8%	53	-2%	453	-11%
Pegasys	1,179	69%	458	27%	73	3515%	648	97%
Avastin	690	-	677	-	-	-	13	-
Xenical	593	-2%	96	-29%	-	-	497	7%
Xeloda	534	7%	191	-18%	24	117%	319	28%
Kytril	457	8%	186	10%	126	-3%	145	18%
Nutropin/Protropin	448	9%	436	10%	-	-	12	0%
Copegus	383	79%	210	30%	-	-	173	269%
Dilatrend	361	-8%	-	-	-	-	361	-8%
Pulmozyme	338	8%	195	9%	-	-	143	5%
Tamiflu	330	-22%	89	-47%	99	-54%	142	330%
Cymevene/Valcyte	329	22%	184	21%	-	-	145	24%
Neutrogen	322	2%	-	-	322	2%	-	-
Roaccutan/Accutane	316	-37%	102	-59%	-	-	214	-12%
Activase/TNKase	275	6%	242	7%	-	-	33	3%
Madopar	245	2%	-	-	19	2%	226	2%
New products not covered in Top 20								
Xolair	234	649%	234	649%	-	-	-	-
Fuzeon	168	262%	103	196%	-	-	65	487%
Raptiva	70	3943%	70	3943%	-	-	-	-
Renagel	45	75%	-	-	45	75%	-	-
Evista	38	-	-	-	38	-	-	-
Tarceva	17	-	17	-	-	-	-	-

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² versus 2003

12. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth¹ in 2003 and 2004

	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 Vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003
MabThera/Rituxan	33%	29%	31%	20%
NeoRecormon/Epogin	5%	0%	-1%	1%
Herceptin	27%	24%	25%	25%
CellCept	23%	14%	0%	3%
Rocephin	4%	-5%	8%	-5%
Pegasys	207%	82%	48%	24%
Avastin	-	-	-	-
Xenical	1%	-2%	-2%	-5%
Xeloda	-11%	-11%	19%	39%
Kytril	28%	1%	-1%	11%
Nutropin/Protropin	11%	10%	7%	10%
Copegus	358%	110%	43%	13%
Dilatrend	14%	-4%	-10%	-27%
Pulmozyme	15%	2%	11%	3%
Tamiflu	-1%	133%	-	-69%
Cymevene/Valcyte	38%	13%	14%	26%
Neutrogin	6%	-3%	-1%	7%
Roaccutan/Accutane	-33%	-17%	-59%	-43%
Activase/TNKase	-1%	8%	13%	5%
Madopar	6%	3%	3%	-3%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

13. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2003 and 2004

	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003
MabThera/Rituxan	21%	16%	17%	8%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Herceptin	16%	19%	19%	18%
CellCept	18%	12%	-15%	-7%
Rocephin	13%	-4%	20%	5%
Pegasys	166%	26%	1%	-3%
Avastin	-	-	-	-
Xenical	-14%	-29%	-36%	-37%
Xeloda	-49%	-44%	7%	72%
Kytril	43%	-6%	-6%	20%
Nutropin/Protropin	11%	10%	7%	11%
Copegus	270%	47%	-2%	-24%
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	16%	3%	14%	5%
Tamiflu	-	246%	-	-72%
Cymevene/Valcyte	41%	4%	6%	35%
Neutrogin	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-46%	-31%	-	-70%
Activase/TNKase	-4%	10%	15%	6%
Madopar	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

14. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2003 and 2004

	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003
MabThera/Rituxan	177%	123%	120%	15%
NeoRecormon/Epogin	7%	-5%	-2%	0%
Herceptin	28%	3%	11%	18%
CellCept	34%	14%	17%	20%
Rocephin	3%	-11%	1%	2%
Pegasys	-	-	-	1190%
Avastin	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Xeloda	-	484%	48%	28%
Kytril	4%	-8%	-6%	0%
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Tamiflu	6%	-	-	-87%
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Neutrogen	6%	-3%	-1%	7%
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	4%	0%	2%	2%

¹ Chugai Rx

15. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World¹ in 2003 and 2004

	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003
MabThera/Rituxan	56%	52%	55%	51%
NeoRecormon/Epogin	4%	4%	0%	2%
Herceptin	39%	33%	34%	34%
CellCept	29%	16%	17%	14%
Rocephin	-8%	-6%	-10%	-22%
Pegasys	236%	130%	87%	33%
Avastin	-	-	-	-
Xenical	6%	7%	8%	5%
Xeloda	34%	27%	28%	23%
Kytril	31%	21%	12%	9%
Nutropin/Protropin	-7%	3%	-2%	4%
Copegus	757%	367%	275%	120%
Dilatrend	14%	-4%	-10%	-27%
Pulmozyme	13%	1%	5%	1%
Tamiflu	191%	278%	-	103%
Cymevene/Valcyte	32%	27%	25%	15%
Neutrogen	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-13%	-3%	-9%	-21%
Activase/TNKase	39%	-4%	-3%	-5%
Madopar	6%	3%	3%	-3%

¹ Roche Rx

16. Top Prescription medicines quarterly sales¹ in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
MabThera/Rituxan	781	782	842	877	877
NeoRecormon/Epogin	545	489	531	528	534
Herceptin	315	328	356	373	378
CellCept	357	369	350	337	347
Rocephin	368	369	305	307	321
Pegasys	253	289	295	296	299
Avastin	-	48	169	235	238
Xenical	151	146	165	145	137
Xeloda	111	115	128	145	146
Kytril	119	109	111	114	123
Nutropin/Protropin	112	109	116	110	113
Copegus	81	102	97	97	87
Dilatrend	106	104	96	86	75
Pulmozyme	88	84	82	86	86
Tamiflu	317	108	19	110	93
Cymevene/Valcyte	69	86	79	81	83
Neutrogen	84	76	80	81	85
Roaccutan/Accutane	113	116	94	43	63
Activase/TNKase	68	63	72	76	64
Madopar	63	61	63	62	59
New products not covered in Top 20					
Xolair	25	38	55	68	73
Fuzeon	24	31	47	43	47
Raptiva	2	8	17	23	22
Renagel	13	11	11	11	12
Evista	-	-	17	6	15
Tarceva	-	-	-	-	17

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

17. Prescription medicines quarterly sales¹ in US in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
MabThera/Rituxan	523	484	514	531	514
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Herceptin	140	136	151	159	149
CellCept	186	176	158	147	157
Rocephin	218	219	179	191	207
Pegasys	126	127	109	112	110
Avastin	-	48	169	230	230
Xenical	35	27	29	20	20
Xeloda	36	36	44	55	56
Kytril	48	46	42	46	52
Nutropin/Protropin	109	106	113	107	110
Copegus	60	64	53	53	40
Dilatrend	-	-	-	-	-
Pulmozyme	53	48	46	50	51
Tamiflu	166	-8	8	47	42
Cymevene/Valcyte	37	51	42	44	47
Neutrogen	-	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	49	53	39	-3	13
Activase/TNKase	58	56	63	67	56
Madopar	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Xolair	25	38	55	68	73
Fuzeon	18	20	30	25	28
Raptiva	2	8	17	23	22
Renagel	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	17

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

18. Prescription medicines quarterly sales¹ in Japan in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
MabThera/Rituxan	51	39	48	49	58
NeoRecormon/Epogin	232	171	203	199	220
Herceptin	28	22	26	28	31
CellCept	6	5	6	6	7
Rocephin	16	11	14	12	16
Pegasys	2	8	18	22	25
Avastin	-	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-	-
Xeloda	6	4	6	6	8
Kytril	39	26	32	31	37
Nutropin/Protropin	-	-	-	-	-
Copegus	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Tamiflu	134	87	-3	-	15
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Neutrogen	84	76	80	81	85
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
Madopar	6	4	5	5	5
New products not covered in Top 20					
Xolair	-	-	-	-	-
Fuzeon	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	13	11	11	11	12
Evista	-	-	17	6	15
Tarceva	-	-	-	-	-

¹ Chugai Rx

19. Prescription medicines quarterly sales in Europe/Rest of World¹ in 2003

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004
MabThera/Rituxan	207	259	280	297	305
NeoRecormon/Epogin	313	318	328	329	314
Herceptin	147	170	179	186	198
CellCept	165	188	186	184	183
Rocephin	134	139	112	104	98
Pegasys	125	154	168	162	164
Avastin	-	-	-	5	8
Xenical	116	119	136	125	117
Xeloda	69	75	78	84	82
Kytril	32	37	37	37	34
Nutropin/Protropin	3	3	3	3	3
Copegus	21	38	44	44	47
Dilatrend	106	104	96	86	75
Pulmozyme	35	36	36	36	35
Tamiflu	17	29	14	63	36
Cymevene/Valcyte	32	35	37	37	36
Neutrogen	-	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	64	63	55	46	50
Activase/TNKase	10	7	9	9	8
Madopar	57	57	58	57	54
New products not covered in Top 20					
Xolair	-	-	-	-	-
Fuzeon	6	11	17	18	19
Raptiva	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Tarceva	-	-	-	-	-

¹ Roche Rx