

**octapharma**

Informe Anual 2019



**De generación  
en generación**

Octapharma trabaja desde 1983 para mejorar la salud en el mundo. Nos esforzamos a diario por ayudar a cientos de miles de pacientes de todas las edades, de todos los continentes, con la confianza de que podemos invertir en un futuro mejor para las generaciones venideras. Nuestros valores son la guía de lo que hacemos y cómo lo hacemos, están en nuestra sangre.



20

#### **Sobreviviendo a lo desconocido**

Ahora tiene 11 años, y Sebaga no solo es bonita y aventurera (como su heroína de los dibujos animados, la Princesa Sofía) sino que también está claramente involucrada en el manejo de su afección y aprende cómo adaptar su vida padeciendo la enfermedad de von Willebrand. Durante su tierna infancia, Sebaga tenía hemorragias recurrentes que requerían hospitalización, y algunas constituyían una amenaza para su vida.



28

#### **Pasión por la vida**

Nick ha vivido con hemofilia toda la vida. Dedica su jornada a concienciar sobre esta dolencia, y a ayudar a otros hemofílicos de los EE.UU. a vivir sus vidas de la mejor manera posible a través de su trabajo y de diferentes organizaciones sin ánimo de lucro.



48

#### **¿Por qué preocuparse?**

Arne es el típico joven de 21 años que disfruta divirtiéndose y pasando el tiempo con sus amigos y su novia. Pero también convive con una enfermedad rara diagnosticada cuando Arne contaba con tan solo dos años de edad.

## Contenido

- |   |   |
|---|---|
| <p><b>03 Introducción del presidente y director general</b></p> <p><b>08 Nuestros valores</b></p> <p><b>16 En breve</b></p> <p><b>18 Proyección internacional</b></p> <p><b>20 Sobreviviendo a lo desconocido</b></p> <p><b>28 Pasión por la vida</b></p> <p><b>36 Centros de donación</b></p> <p><b>44 Centros de donación en EE.UU.</b></p> <p><b>46 Centros de donación alemanes</b></p> <p><b>48 ¿Por qué preocuparse?</b></p> <p><b>54 Siempre en movimiento</b></p> | <p><b>61 Análisis de PCR</b></p> <p><b>69 La ciencia del trabajo en equipo</b></p> <p><b>76 La confianza y la rápida toma de decisiones</b></p> <p><b>80 Junta de directores</b></p> <p><b>82 Análisis financiero</b></p> <p><b>86 Cifras clave</b></p> <p><b>87 Estados financieros</b></p> <p><b>91 Informe de auditoría</b></p> <p><b>92 Información de contacto</b></p> |
|---|---|



54

### **Siempre en movimiento**

Laurel tenía 49 años cuando los médicos por fin le confirmaron el diagnóstico de inmunodeficiencia común variable. Como muchos otros pacientes, pasó muchos años de su vida, desde la infancia, siendo atendida por múltiples especialistas sin llegar a un diagnóstico acertado que explicara la causa principal de sus enfermedades recurrentes.



76

### **La confianza y la rápida toma de decisiones**

Puedes pensar que ver docenas de pacientes cada día, podría debilitar la energía mental y psicológica necesaria para cualquier forma de reflexión personal. Pero, en sus 30 años de carrera, cada experiencia parece enseñar algo nuevo al doctor Gennadiy Galstyan, y le da más motivación.



# Continuando con el impacto de nuestros productos en las generaciones venideras

**Wolfgang Marguerre**

Presidente y director general, Grupo Octapharma

**“En 2019, hemos alcanzado un buen crecimiento en las tres áreas terapéuticas. Continuamos invirtiendo de manera significativa en I+D (investigación y desarrollo) para financiar el descubrimiento y desarrollo de nuevos tratamientos que cambien la vida de los pacientes.”**



De izquierda a derecha:

**Tobias Marguerre**, Director Gerente, Octapharma Nordic AB

**Frederic Marguerre**, Representante de los Accionistas, Presidente Octapharma Plasma, Inc., Estados Unidos

**Wolfgang Marguerre**, Presidente y director general, Grupo Octapharma

**Desde que fundé Octapharma en 1983, la compañía ha crecido hasta convertirse en un auténtico grupo internacional. A día de hoy, tenemos más de 9 300 empleados atendiendo pacientes en 118 países. En 2019, hemos alcanzado unos ingresos de 2,2 mil millones de euros y unos beneficios antes de impuestos de 428 millones de euros, representando en cada caso un crecimiento de más del 23 % sobre 2018.**

En el Informe Anual de este año, hemos hablado con algunos de los pacientes que vieron sus vidas influenciadas por los productos de Octapharma. Las historias de la joven Sebaga de Botsuana, Arne de Alemania, y Nicholas y Laurel de Estados Unidos (EE.UU.) son increíblemente motivadoras para todas las personas de Octapharma. Nos recuerdan la enorme repercusión que tenemos cada día en miles de pacientes en todo el mundo.

**Historias como la de Sebaga nos recuerdan nuestra visión, la cual es ofrecer nuevas soluciones para la salud que mejoren la vida humana. Nuestra capacidad para ofrecer tratamientos en nuestras tres áreas terapéuticas (hematología, inmunoterapia y cuidados intensivos) es una de las muchas razones por las cuales estoy orgulloso de nuestra compañía y nuestros resultados durante el año.**

En 2019, hemos alcanzado un buen crecimiento en las tres áreas terapéuticas. Continuamos invirtiendo de manera significativa en I+D (investigación y desarrollo) para financiar el descubrimiento y desarrollo de nuevos tratamientos que cambien la vida de los pacientes. Sin embargo, el camino hacia la aprobación regulatoria de un nuevo producto requiere un increíble trabajo conjunto a lo largo y ancho de nuestra organización. El trabajo conjunto se hace evidente en los relatos de este informe anual que resaltan el desarrollo de nuestro concentrado de fibrinógeno, fibryga®, y en la entrevista con nuestros colegas de Octapharma Plasma, Inc., donde detallan todo lo que implica abrir un nuevo centro de donación de plasma en los EE.UU.

# 9 307

Empleados (2018: 8 314)

# 2,2 MM €

Ingresos (2018: 1,8 MM €)

# 428 M €

Beneficios antes de impuestos  
(2018: 346 M €)

En 2019, recibimos importantes aprobaciones regulatorias y extensiones de las autorizaciones. Nuestra nueva inmunoglobulina subcutánea (SC Ig, por sus siglas en inglés), cutaquirig®, recibió la aprobación en Europa tras aprobaciones anteriores en los EE.UU. y Canadá. La Agencia Europea del Medicamento (EMA, por sus siglas en inglés) aprobó y actualizó la autorización para nuestro factor VIII (FVIII) recombinante, Nuwiq®, que incluye datos sobre la protección efectiva contra el sangrado con dosis dos veces por semana, usando profilaxis personalizada. Fibryga® recibió la aprobación europea para el tratamiento de las deficiencias adquiridas de fibrinógeno, extendiendo una aprobación anterior para el uso en pacientes con deficiencia congénita de fibrinógeno. Esto representa un gran hito para el manejo de la hemorragia en el marco de los cuidados intensivos.

**Durante 2019, llevamos a cabo grandes inversiones en nuestra capacidad de recogida de plasma para asegurar el futuro suministro de nuestros productos, los cuales salvan las vidas de los pacientes. A día de hoy, tenemos en funcionamiento más de 120 centros de donación de plasma mediante nuestra flota en Alemania y los EE.UU.**

Más allá de nuestros valores principales (responsabilidad, integridad, liderazgo, sostenibilidad y espíritu emprendedor) aspiramos a crear una cultura en la que los empleados se sientan motivados. Trabajamos hoy en lo que nuestros pacientes necesitarán mañana, y me gustaría agradecerles a todos su dedicación y trabajo en equipo.

Mirando hacia el año que entra, creo que Octapharma está bien posicionada para superar los retos que vendrán. Espero que sea otro gran año en el que, todos juntos, sigamos mejorando la vida de los pacientes.

**Wolfgang Marguerre**

Presidente y director general, Grupo Octapharma

Más información en nuestro vídeo de cultura empresarial sobre la pasión que mueve a Octapharma:  
[octapharma.com/about-us](http://octapharma.com/about-us)

Más allá de nuestros valores principales (responsabilidad, integridad, liderazgo, sostenibilidad y espíritu emprendedor) aspiramos a crear una cultura en la que los empleados se sientan motivados.

# Los valores compartidos de nuestra compañía son el motor de nuestra cultura y nuestros resultados

Preguntamos a cinco colegas de todo el mundo qué significan para ellos los valores de Octapharma y sus contestaciones desvelan ciertas respuestas muy personales y motivadoras.



# Responsabilidad



**Como compañía dedicada a la salud, Octapharma lucha por los pacientes para mejorar y potenciar sus vidas. La ayuda que se ofrece así a las personas es un empeño noble y valiente para el cual es clave hacerse responsable de cada acción.**

Para mí, la responsabilidad significa asegurarse de que cada una de nuestras acciones lleva a un desenlace positivo al menos en tres niveles: primero, deben tener un impacto en nuestros pacientes, nuestro principal foco de atención; segundo, deben crear un valor para nuestros socios (agentes de compra, agencias reguladoras, médicos, etc.), y tercero, pero no menos importante, deben tener un impacto positivo en nosotros mismos, de manera que las decisiones que tomamos deben hacernos mejores. Si somos capaces de tener éxito a estos tres niveles, entonces crearemos un ciclo virtuoso de confianza creciente que atenderá mejor las necesidades de nuestros pacientes.

**Jorge Fernández**

Director general adjunto,  
Octapharma Ciudad de México, México

Compromiso  
Responsabilidad  
Dedicación

# Integridad



**La integridad es un valor importante para mí. No es solo un ideal normativo sino un prerequisito para un negocio sostenible. Hemos creado un entorno donde los miembros del equipo pueden desarrollar su potencial y aprender nuevas habilidades. En Octapharma, la integridad se integra en nuestra gobernanza. Hemos creado un entorno en el cual la integridad se fomenta, se apoya y se premia, siendo así el motor de nuestros resultados.**

Para mí personalmente, significa que soy fiable y digno de confianza. Mantengo mi palabra y cumple mis compromisos, presto atención a mi entorno, permanezco centrado, tomo responsabilidades y respeto a mis compañeros.

**Philipp Auf der Maur**

Jefe de Finanzas,  
Lachen, Suiza

**Fiables  
Dignos de confianza  
Respetuosos**

# Liderazgo



**Asocio las tareas de las que es responsable mi equipo con una visión más amplia: dar un sentido a nuestros donantes y, a la larga, a los pacientes que reciben nuestros medicamentos. No importa lo trivial que pueda parecer una tarea, cuando está ligada a una meta más noble, es más probable que el equipo haga un buen trabajo y, en el proceso, se sienta mejor sobre el trabajo que realiza.**

Para mí, el liderazgo significa alzarse, a veces incluso en solitario, para eliminar barreras y proporcionar oportunidades para que los miembros del equipo y compañeros tengan éxito. En conclusión: un líder solo tiene éxito si su equipo también lo tiene.

## **Michael Savin**

Director, Aplicaciones de Negocio,  
OPI de Charlotte, EE.UU.

Innovación  
Objetivos bien definidos  
Inspiration

# Sostenibilidad



**La sostenibilidad ha supuesto un valor personal a largo de toda mi vida. Desde que tenía 15 años, cuando llegué por primera vez a un país extranjero, he aprendido a tomar decisiones teniendo en mente una perspectiva a largo plazo.**

Este enfoque es un componente vital para alcanzar el éxito en mi trabajo diario. Por ejemplo, para mí es esencial crear un ambiente de trabajo inclusivo. Solo en un ambiente inclusivo, donde todos los compañeros se sienten empoderados y comprenden sus cometidos, puede cada uno dar lo mejor de sí mismo y prosperar, y así contribuir a ofrecer productos de alta calidad para nuestros pacientes en todo el mundo.

Para mí, la sostenibilidad se define y se alcanza mediante el enfoque claro, dedicación a largo plazo y competencia a alto nivel, los cuales son necesarios para ofrecer un suministro constante de productos de la mejor calidad, ahora y en el futuro.

**Parivash Gunnerfält**

Jefe de la Unidad de Calidad,  
Estocolmo, Suecia

Mirar hacia delante  
Empáticos  
Persistentes

# Espíritu emprendedor



**El espíritu emprendedor es la búsqueda de oportunidades. Es un motor del crecimiento y una fuerza de cambio positivo. No es algo que puedas simplemente contarle a la gente que haga o que sea. Tienes que darles un entorno que les motive y apoye una actitud emprendedora. En Octapharma, todos son parte de la organización en su conjunto, y no solo un engranaje del sistema.**

Para mí, la meta final de cada día es hacer al menos una cosa mejor, más rápido y con más fuerza que ayer. Es importante no solo alcanzar tus propias metas, sino también colaborar con otros y motivarlos.

Con frecuencia, la manera más sencilla de obtener un resultado rápido es dar una tarea directa a una persona, pero eso no desarrolla su autosuficiencia o su capacidad de pensar y trabajar de manera creativa. La autosuficiencia aparece con la toma de responsabilidad sobre los resultados y eso es lo que intento promover e incentivar.

## **Sergey Gryaznov**

Jefe del Departamento Financiero,  
representante de la Oficina de Octapharma en Moscú,  
Moscú, Rusia

**Ágiles  
Empoderadores  
Proactivos**

Octapharma prospera como una organización en la cual las personas toman **responsabilidades**, tienen **integridad**, demuestran un **liderazgo** fundamentoado y fiable, apuestan por la **sostenibilidad**, y están motivadas por un **espíritu emprendedor**.



# Trabajando juntos...

## Nuestra visión

Nuestra pasión nos empuja a proporcionar nuevas soluciones sanitarias que contribuyan a mejorar la vida humana

## Nuestra misión

Por el uso seguro y óptimo de proteínas humanas

**2,2 MM €**

Ingresos en 2019

**424 M €**

Ingresos de explotación en 2019

**>120**

centros de donación de plasma

**>6 M**

litros de plasma procesados anualmente

**71**  
nacionalidades

**9 307**  
empleados

**5 509**      **3 798**  
mujeres      hombres

# ....alrededor del mundo

Octapharma, una empresa familiar desde su fundación en 1983, es una compañía internacional que se dedica al cuidado de la salud y que tiene su sede central en Lachen, Suiza. Nuestros productos están disponibles en 118 países y llegan a cientos de miles de pacientes cada año.

## Sede central global de Octapharma

Lachen, Suiza

## Sede central de Octapharma Plasma, Inc.

Carolina del Norte, EE.UU.

## Plantas de fabricación

1. Dessau-Roßlau, Alemania
2. Lingolsheim, Francia
3. Ciudad de México, México
4. Springe, Alemania
5. Estocolmo, Suecia
6. Viena, Austria

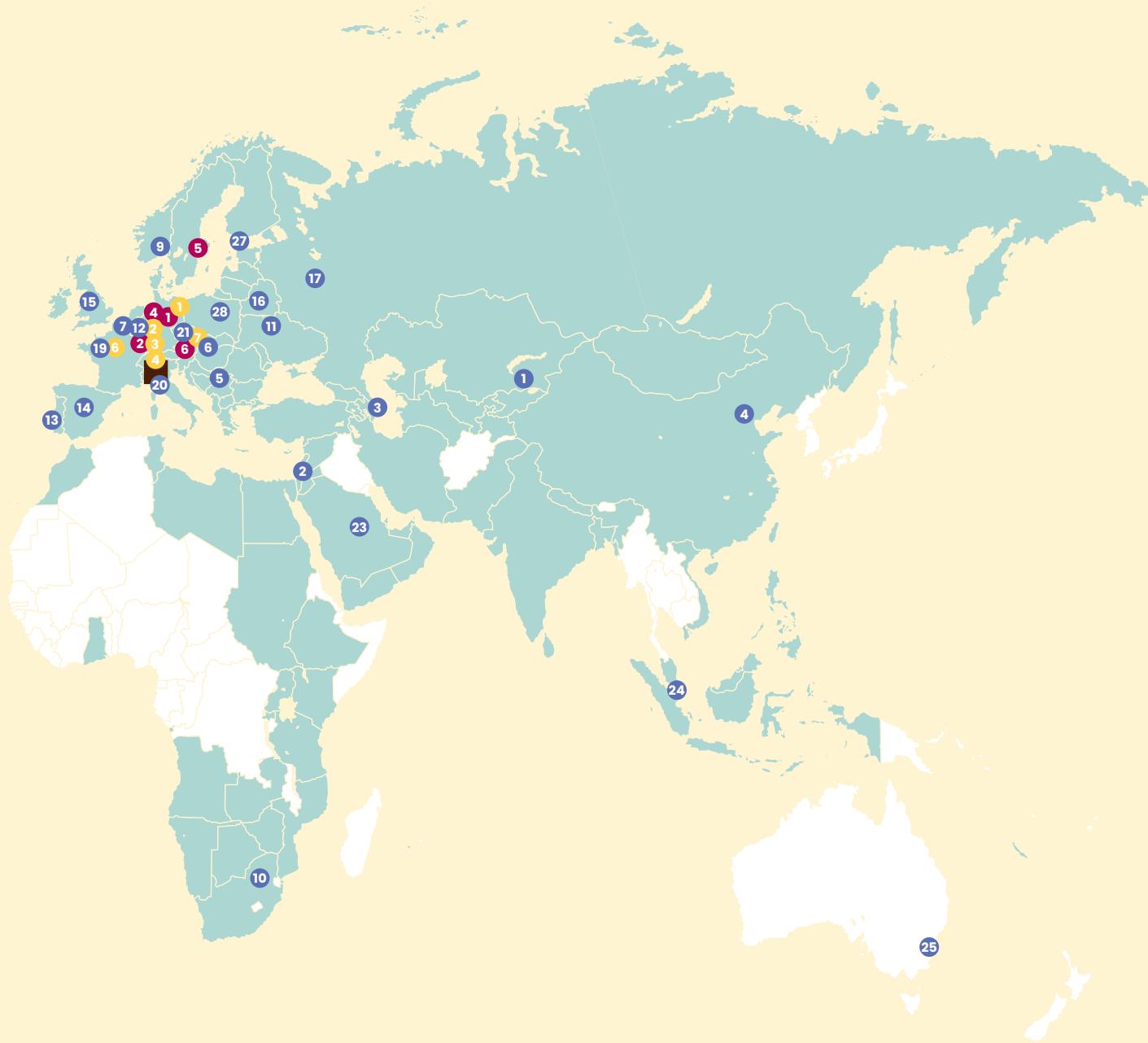
## Centros de Investigación y Desarrollo

1. Berlín, Alemania
2. Frankfurt, Alemania
3. Heidelberg, Alemania
4. Lachen, Suiza
5. Nueva Jersey, Estados Unidos
6. París, Francia
7. Viena, Austria

 Países en los que los pacientes reciben tratamiento con nuestros productos

## Centros de Octapharma

1. Almaty, Kazajstán
2. Amman, Jordania
3. Baku, Azerbaiyán
4. Pekín, China
5. Belgrado, Serbia
6. Bratislava, Eslovaquia
7. Bruselas, Bélgica
8. Florida, Estados Unidos
9. Jessheim, Noruega
10. Johannesburg, Sudáfrica
11. Kiev, Ucrania
12. Langenfeld, Alemania
13. Lisboa, Portugal
14. Madrid, España
15. Manchester, Reino Unido
16. Minsk, Bielorrusia
17. Moscú, Rusia
18. Nueva Jersey, Estados Unidos
19. París, Francia
20. Pisa, Italia
21. Praga, República Checa
22. Río de Janeiro, Brasil
23. Riad, Arabia Saudita
24. Singapur
25. Sydney, Australia
26. Toronto, Canadá
27. Vantaa, Finlandia
28. Varsovia, Polonia



# Sobreviviendo a lo desconocido

"A pesar de todo, Sebaga me motiva para hacer más cosas en la vida. Juntas hemos pasado por muchas adversidades, ¡tenemos esperanza y amor!"

**Nelly, madre de Sebaga**

Gaborone, Botsuana





**Nelly, una madre de tres niños que vive en Botsuana, en el sur de África, conoce demasiado bien lo que puede suponer la falta de acceso a medicación y servicios médicos. Sebaga (11), su hija menor, nació con la enfermedad de von Willebrand (VWD, por sus siglas en inglés), pero no fue diagnosticada hasta siete años más tarde.**

La mayoría de la gente, cuando piensa en la nación subsahariana de Botsuana, imagina una fauna variada o un paisaje impresionante, incluyendo la extensión infinita del gran Desierto del Kalahari y las aguas cristalinas del Delta del Okavango. Sin embargo, hay otra Botsuana, una nación vibrante que en los últimos años se ha transformado a sí misma, pasando de ser uno de los países más pobres del mundo a un país de renta media.

En Botsuana, el acceso a la atención sanitaria continúa siendo un gran desafío. La falta de concienciación, conocimientos médicos y equipamiento para el diagnóstico de ciertos trastornos hemorrágicos, incluyendo la VWD, constituyen un serio problema. Esto significa que pacientes con trastornos hemorrágicos (como Sebaga) son muy vulnerables. Actualmente, hay seis pacientes diagnosticados con la VWD en Botsuana, un país de más de dos millones de habitantes. Mediante iniciativas de Educación Médica Continuada (CME, por sus siglas en inglés), Octapharma apoya la concienciación de los médicos sobre los trastornos hemorrágicos, lo cual ayuda a que cada vez más pacientes como Sebaga sean diagnosticados.

### **Intuición materna**

Cuando Sebaga nació y la enfermera le puso la inyección de inmunización, el pinchazo producido por la aguja no paró de sangrar durante más de un día. En sus primeros meses de vida, la madre notó otros sangrados prolongados, incluso siendo pequeños rasguños. Nelly estaba asustada. Ella no había pasado por eso con su hijo ni con su hija mayor cuando eran bebés. “Algo no marcha bien, me decía a mí misma”, recuerda.

**Durante su tierna infancia, Sebaga tenía hemorragias recurrentes que requerían hospitalización, y algunas de las hemorragias internas constituían una amenaza para la vida de la pequeña. Exhausta, padecía con frecuencia severos dolores de cabeza y ni siquiera podía caminar del dolor.**

### **¿Lo sabías?**

**1 %**

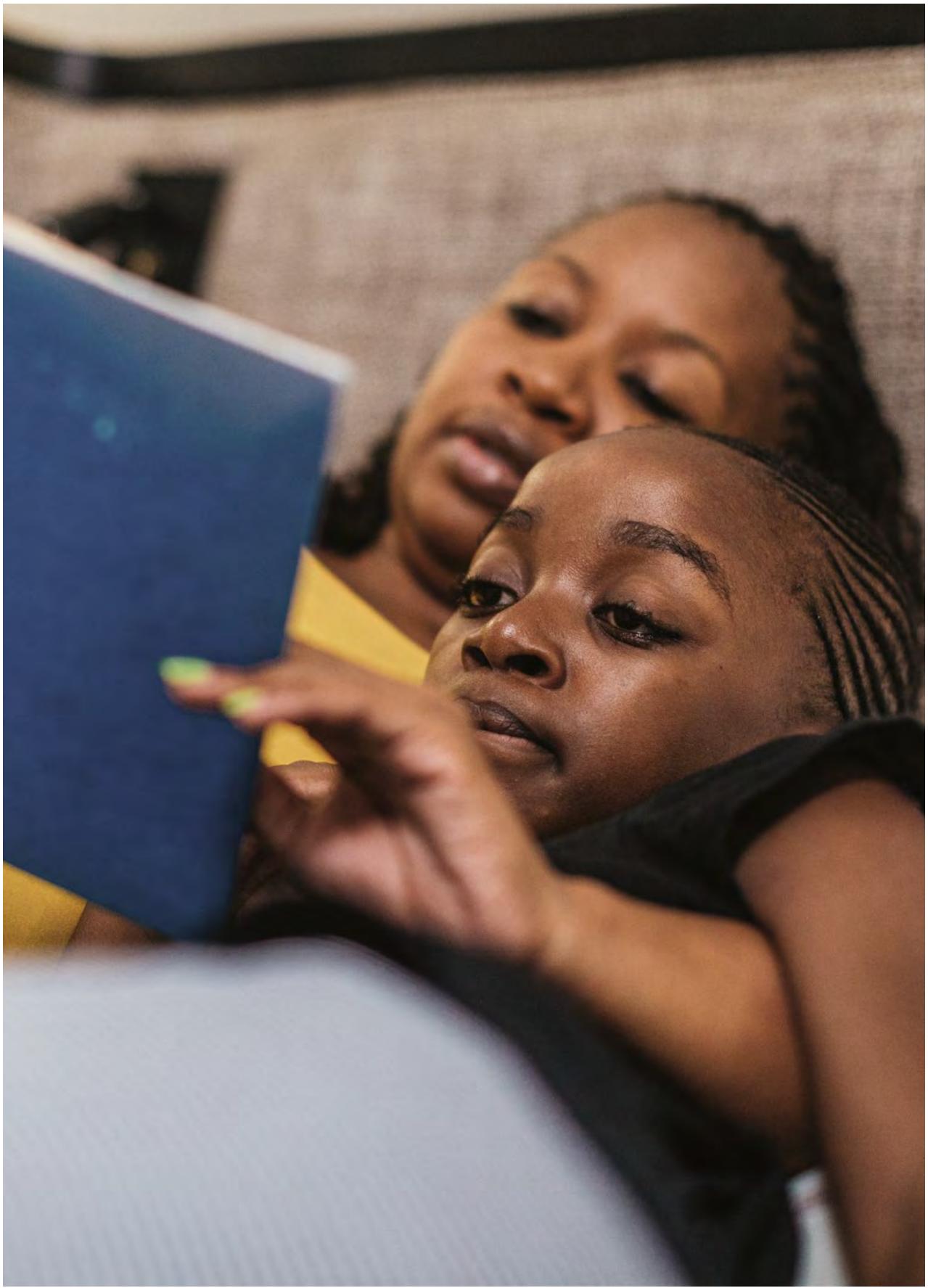
La VWD es el trastorno hemorrágico hereditario más común. Se cree que afecta al 1 % de la población mundial.<sup>1</sup>

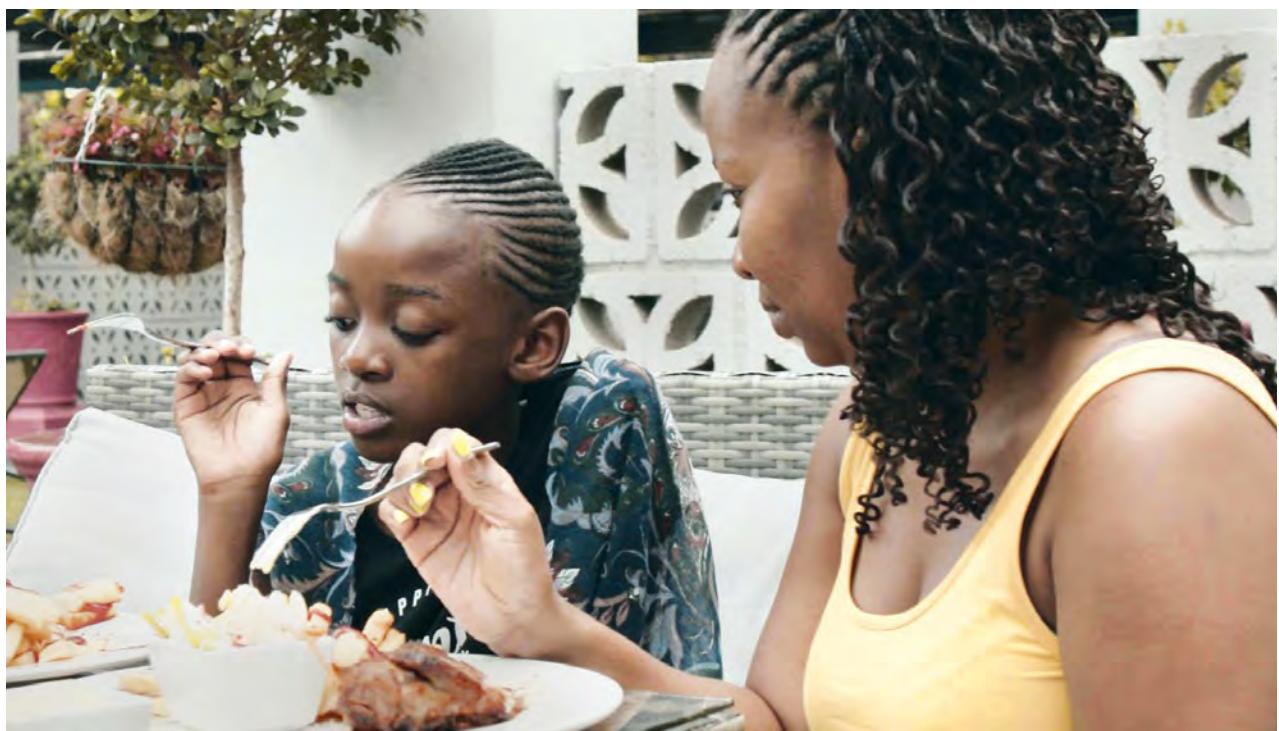
### **Falta de concienciación**

Debido a que la mayoría de las personas experimenta síntomas muy leves, se estima que el 90 % de los individuos enfermos no han sido diagnosticados.<sup>1</sup>

### **La VWD Tipo 3**

El Tipo 3 es la forma más grave de la enfermedad, y se caracteriza por tener muy poco o una ausencia completa de factor de von Willebrand.<sup>2</sup>





"Sebaga solo empeoraba, y entró en coma dos veces", recuerda Nelly. "Le hicieron cinco transfusiones de sangre y aún así nadie daba con la causa de sus problemas".

Buscando desesperadamente una respuesta, Nelly pasó del pediatra al oncólogo. "Después de tantos análisis, nos derivaron al hematólogo, quien nos habló sobre la posibilidad de la enfermedad de von Willebrand", dice Nelly.

### **Enfrentándose al diagnóstico**

Nelly tenía ahora una respuesta, pero no era una respuesta que ella pudiera comprender por completo en ese momento. Aún peor, tras obtener los resultados de una prueba sanguínea se confirmó que la niña tenía la VWD de Tipo 3, la forma más rara y severa de la enfermedad. Sebaga contaba entonces con solo siete años y medio de edad.

Nelly se sintió desbordada y perpleja. "Hasta ese momento, había oído hablar de la hemofilia, pero no tenía conocimiento sobre otros trastornos hemorrágicos", recuerda.

La VWD es el trastorno hemorrágico hereditario más común y afecta al proceso de coagulación de la sangre en el cuerpo. Hay varias formas de la enfermedad, conocidas como tipos 1, 2, y 3. En pacientes con la VWD, una mutación genética tiene como resultado la ausencia o la producción defectuosa de una proteína esencial para la coagulación llamada factor de von Willebrand (VWF, por sus siglas en inglés). Como tratamiento, los pacientes reciben inyecciones de un concentrado del VWF.

Frecuentemente infradiagnosticada, se cree que la VWD afecta al 1 % de la población, pero se cree que la prevalencia de aquellos con síntomas y en necesidad de tratamiento es alrededor de 1 en 5 000. Se estima que el 90 % de las personas con necesidad de tratamiento no son conscientes de que tienen la enfermedad y permanecen sin tratar.

**Nelly se quedó estupefacta cuando escuchó decir a un especialista local que de los trastornos hemorrágicos, en aquel momento, su hija era la única persona diagnosticada con la VWD de Tipo 3 en todo el país.**

Pero el diagnóstico de Sebaga también trajo consigo otras preocupaciones, como explica Nelly: "¿Qué tipo de tratamiento funcionará? ¿Quién lo pagará, y qué voy a hacer con las ausencias al trabajo?". Nelly es madre soltera y mantiene a sus tres hijos. "Barajaba hipótesis de pesadilla, pero estaba dispuesta a luchar por mi pequeña princesa", dice Nelly.

## **Adaptándose a la nueva vida**

En la bulliciosa capital, Gaborone, tres años después del diagnóstico de Sebaga, Nelly prepara la cena para su familia. Esta noche, ella servirá pasta casera, con una ensalada y tomates cocidos que ella recoge de su jardín. "Mi pequeña ha estado tan débil", explica Nelly mientras mira a Sebaga jugar con la masa de la pasta. En ese momento, la niña mira a su madre, sosteniendo una pieza de masa en forma de corazón, y sonríe. "Le encanta ayudarme a cocinar y a ser creativa con la masa", apunta Nelly, y dice sonriendo: "La vida es mucho mejor ahora que sabemos a lo que nos enfrentamos".

**Al final de 2017, Sebaga comenzó el tratamiento con wilate®. Ahora, recibe profilaxis semanal y tiene chequeos regulares con el hematólogo y con el pediatra cada tres meses. Como muchos niños de su edad, Sebaga es muy curiosa y está siempre a la carrera.**

Ahora tiene 11 años, y no solo es guapa y aventurera, como su heroína de los dibujos animados, la Princesa Sofía, sino que también está claramente involucrada en el manejo de su afección y aprende cómo adaptarse a la vida con la VWD. Le interesa la ciencia y conoce su enfermedad, aprendiendo un poco la terminología de la enfermedad y participando activamente en las conversaciones durante sus visitas a la clínica.

Sentada en el comedor, Nelly dice: "Sin acceso al tratamiento, ella no hubiera sido capaz de hacer las cosas que adora hacer con la gente a la que ama. ¡Ahora, todo es mucho mejor! Esos sangrados prolongados han desaparecido".

Segaba conoce el relato, pero se apoya sobre su madre mientras ésta habla. Nelly afirma: "A pesar de todo, Sebaga me motiva para hacer más cosas en la vida. Juntas hemos pasado por muchas adversidades, ¡tenemos esperanza y amor!".



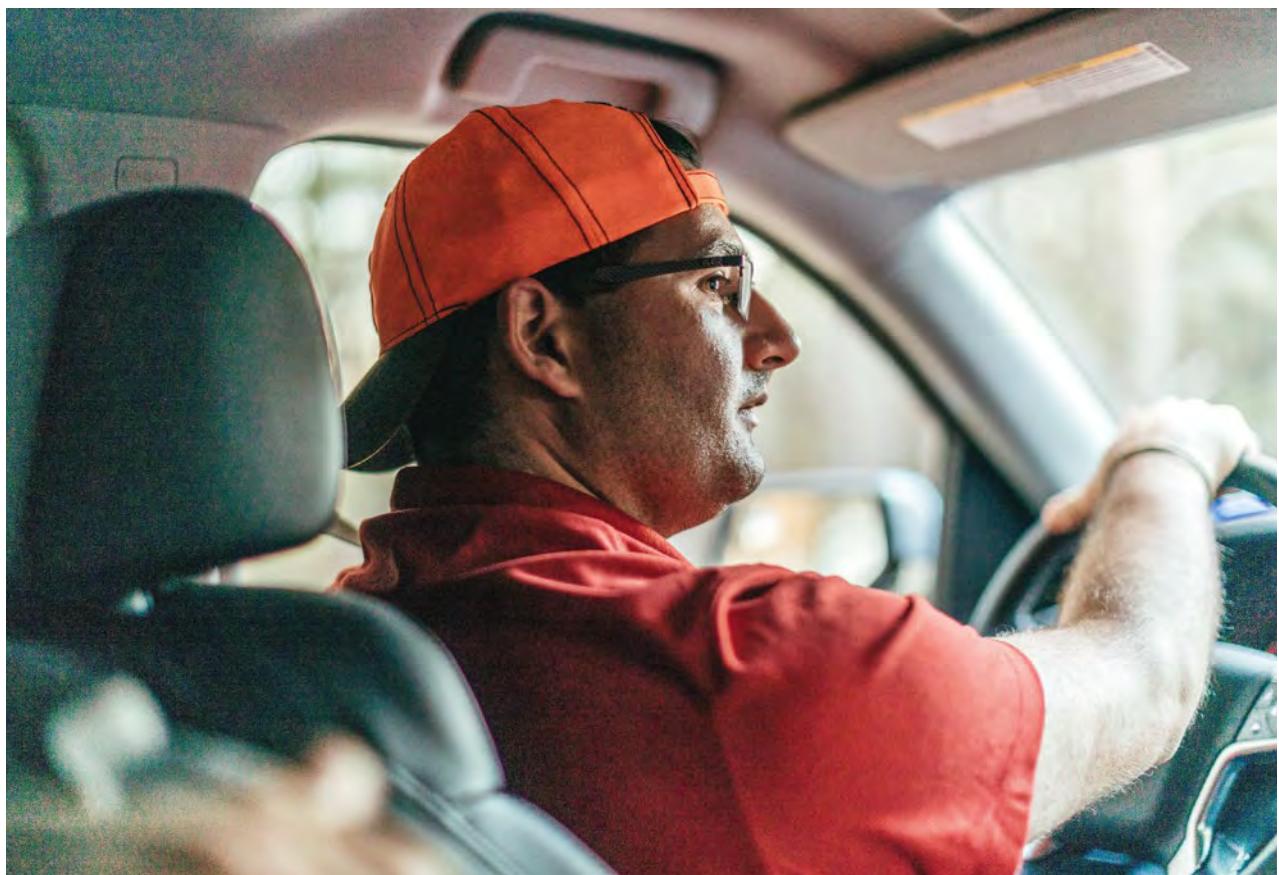


# Pasión por la vida

“Mi objetivo es que salgan fuera para mostrarles que la hemofilia no les limita, sino que ellos pueden limitar la hemofilia.”

**Nicholas (29)**  
California, EE.UU.





## ¿Lo sabías?

# 400 000

A día de hoy, aproximadamente 400 000 personas en todo el mundo viven con hemofilia. Aproximadamente el 75 % aún no tiene acceso a un tratamiento adecuado.<sup>3</sup>

## ¿A o B?

La hemofilia A es el tipo más común de la enfermedad, ya que representa el 80-85 % de los casos.<sup>4</sup>

## Mayormente hereditaria

La enfermedad está presente en la historia familiar de aproximadamente el 70 % de los pacientes, y en el 30 % de casos restantes se supone que está causada por cambios en los genes del paciente (hemofilia espontánea)<sup>5</sup>.

**A Nicholas le gusta salir a hacer largos recorridos de senderismo y disfruta pescando con sus compañeros. Es entonces cuando este joven delegado de ventas puede relajarse y dejar la mente vagar tras una semana de duro trabajo. Ha vivido con hemofilia toda la vida y ha padecido todos los aspectos de esta enfermedad extremadamente dolorosa. Ahora Nicholas dedica su jornada a concienciar sobre esta dolencia, y a ayudar a otros hemofílicos en los Estados Unidos a vivir sus vidas de la mejor manera posible a través de su trabajo y de diferentes organizaciones sin ánimo de lucro.**

Su historia no comienza de forma tan alentadora. Debido a complicaciones, Nicholas nació por parto asistido, durante el cual varios vasos sanguíneos de la cabeza resultaron perforados. "Yo sangraba, y a causa de ese sangrado, mi cabeza pasó de 22 a 44 cm", cuenta Nicholas. Tras una larga pausa, añade: "Necesité el doble de intercambio de sangre a través del cordón umbilical". Un neurocirujano explicó a sus padres, Hema y Michael, que su hijo recién nacido era hemofílico. Completamente exhaustos, sus padres se esforzaron en procesar las devastadoras noticias".

## Un respaldo motivador

A lo largo de los años, la familia aprendió a vivir con la hemofilia y, como otros chicos, Nicholas pasó la mayor parte de su infancia jugando al aire libre y, cuando era necesario, recibiendo el tratamiento requerido para parar sus hemorragias espontáneas. La vida de la familia casi llegó a paralizarse de nuevo en 1998, esta vez cuando a su hijo le diagnosticaron un cáncer: un linfoma no Hodgkin de Burkitt.

A principios de ese año, Nicholas tuvo una apendicitis y le extirparon el apéndice de urgencia. Su recuperación no estaba yendo bien y, unos días después de la cirugía, un nodo linfático del cuello se agrandó hasta alcanzar el tamaño de una pelota de golf. Al principio, los doctores sugirieron un tratamiento con antibióticos, pero resultó que el nodo linfático contenía células tumorales. Fue duro asimilar la situación. "Acabé pasando por dos operaciones en una semana, y me extirparon cinco tumores en el cuello", rememora Nicholas. Fue un momento difícil para todos los miembros de la familia, pero, por suerte, Nicholas se recuperó.

Además de contar con el amor y el apoyo de sus padres, Nicholas entabló amistad con su hematóloga, la doctora Diane Nugent. Con el paso de los años, se creó un vínculo a través del historial de cáncer de Nicholas, y del cuidado y la experiencia de la doctora Nugent. "En los años con cáncer, fui capaz de conectar y aprender más sobre la hemofilia y sobre hematología en general", dice Nicholas, y añade: "A esa temprana edad, se forma un vínculo especial con tu hematólogo, y eso es lo que me inspiró entonces y continúa motivándome ahora".

## **Sin límites**

Nicholas es una persona muy cariñosa y curiosa. Le encanta explorar y experimentar cosas nuevas. Siendo niño, quiso hacer de todo, desde escalada hasta montar en bicicleta de montaña, algo tan sencillo, pero que para él siendo hemofílico, puede acarrear mucho peligro. Sin embargo, sus padres le apoyaron incondicionalmente. "Siempre he sido curioso, y ser curioso para mí significa ser aventurero, ser capaz de explorar y estar al aire libre continuamente", dice a sus 29 años.

Todavía recuerda su primer equipo de escalada. "Me hice socio de un club de montaña en la facultad y escalaba al aire libre; este deporte tan fascinante me sedujo por completo", rememora Nicholas. La escalada es un deporte de resistencia que necesita determinación física y mental. Por desgracia, Nicholas finalmente tuvo que dejar la escalada activa cuando sus articulaciones y sus manos simplemente fueron incapaces de asumir la presión física por más tiempo.

**Sin embargo, a pesar de sus limitaciones físicas y del daño causado a sus articulaciones, Nicholas tiene la misma determinación que siempre tuvo cuando escalaba. "Sin límites", sonríe Nicholas, y prosigue con una cita prestada del nativo americano Tecumseh: "Vivo mi vida de manera que el miedo a la muerte nunca pueda entrar en mi corazón".**

## **"La medicación ha cambiado mi capacidad para hacer cosas en la vida"**

Su voluntad por afrontar retos llevó a Nicholas a estudiar biología del desarrollo, virología e ingeniería química. Tras graduarse, inició una apasionante carrera, pero la vida no fue siempre fácil para este californiano. Llegó un punto en el que el dolor en las articulaciones era tan fuerte que tuvo que reducir cualquier actividad física. "Estaba tomando 400 000 unidades del factor VIII al mes, que son muchas unidades para una persona de 230 libras (unos 104 kilos)", explica el joven, "¡y tuve 72 hemorragias en un solo año!".

La hemofilia crea un impedimento significativo y constante de la calidad de vida. Es un trastorno del sangrado, lo que significa que el proceso de coagulación en el paciente no funciona de forma adecuada. El sangrado recurrente en las articulaciones es una de las consecuencias más severas de esta enfermedad incurable, ya que reduce el movimiento y causa dolor crónico y rigidez.





Nicholas estaba perdiendo las esperanzas. Este joven activo que había pasado toda su infancia al aire libre estaba ahora viviendo con un dolor casi insopitable, o al menos hasta una tarde en la que se lo mencionó a Paul Wilk, su actual jefe. "Recuerdo vivamente cuando Paul me habló sobre Nuwiq®", dice Nicholas.

Al poco tiempo, tras un sangrado espontáneo que duró unos 45 días, Nicholas probó una sola dosis de la medicación sugerida. "Resolví el sangrado", recuerda Nicholas, y añade: "Ahora he reducido la toma a 94 000 unidades del factor VIII al mes, y no he tenido ni un solo sangrado espontáneo desde que comencé a tomar el concentrado de factor VIII de coagulación recombinante Nuwiq®".

Mejor aún, ahora Nicholas puede disfrutar de otras actividades como el kayak en aguas bravas y ha comenzado a hacer senderismo otra vez, yendo a lugares que no ha visto, solo para pescar. Como dice Nicolas: "¡El nuevo medicamento ha cambiado mi capacidad para hacer cosas en la vida!".

### **Conocimientos básicos sobre la hemofilia**

Hoy ha sido otro día duro pero gratificante para Nicholas, quien trabaja ahora como delegado especialista en coagulación para Octapharma en California. Durante la jornada, ha tenido reuniones con médicos, farmacéuticos y pacientes, a quienes educa acerca de los medicamentos para la coagulación de la compañía.

**Nicholas es feliz y, no hace falta decir que es muy consciente de las responsabilidades que tiene al interactuar con las partes interesadas. "Ser abierto y transparente es esencial para fomentar la confianza", dice Nicholas, y continúa: "Ayudo a organizar los eventos donde hablamos tanto a los pacientes como a los enfermeros sobre la hemofilia, y les enseñamos los conocimientos básicos sobre esta enfermedad, por ejemplo, cómo inyectarse en un entorno al aire libre".**

Igual que a su animal favorito, el lobo, a Nicholas le encanta ir al campo, a disfrutar de su independencia. "Siempre les digo a mis padres: 'no tengáis miedo de ir al campo, no estéis todo el día sentados frente al ordenador, se puede salir fuera e inyectarse en un entorno sin esterilidad'". Con una gran sonrisa, afirma "mi objetivo es que salgan fuera para mostrarles que la hemofilia no les limita, sino que ellos pueden limitar la hemofilia". Y eso es una lección de vida que merece ser compartida.

# Llegando a los nuevos donantes

La recogida de plasma es la base de nuestro trabajo y, en 2019, Octapharma expandió más aún su red de centros de donación de plasma para llegar a un número creciente de donantes. Pero, exactamente, ¿qué significa en la práctica abrir un nuevo centro de donación?

Buscamos respuestas a esa pregunta en conversación con los líderes de la sede de Estados Unidos (EE. UU.), Octapharma Plasma, Inc., (OPI, por sus siglas en inglés): Alice Stewart, Bill Griner, Carole Michelson y Jonathan Prater.



## ¿Lo sabías?

# 45–90 min

Una sesión de donación dura entre 45 y 90 minutos.

# 300–880 mL

En cada donación se recogen entre 300 y 880 mL de plasma.

# 61 %

Los hombres constituyen el 61 % de los donantes de plasma de Octapharma.

## Los donantes son participantes fundamentales

En Octapharma, los pacientes son los principales beneficiarios, pero nuestros donantes son claramente parte fundamental de la actividad. Carole Michelson, directora jefe de Operaciones del Centro de Desarrollo, señala: "Los donantes son participantes fundamentales, las terapias basadas en plasma dependen de los voluntarios que donan. Siempre se lo agradezco a los donantes por venir".

El plasma es esencial para nuestra actividad, con el 80 % de nuestros suministros procedentes de centros de donación pertenecientes a la compañía. En 2019, siguiendo con las considerables inversiones de los últimos años, hemos hecho grandes inversiones en nuestras instalaciones de recogida de plasma. En los últimos años, hemos más que duplicado nuestra flota de centros de donación de plasma.

## Expandiendo nuestra red

"Es importante recordar que nuestra actividad está cimentada en los donantes que nos ayudan de manera voluntaria", dice Jonathan Prater, director en jefe de Operaciones. Y continúa: "Para asegurar los futuros suministros de nuestros productos, los cuales salvan la vida de los pacientes, necesitamos voluntarios. Por lo tanto, tenemos que procurar emplazamientos adecuados para nuestros centros de donación".

Jonathan y su equipo de Carolina del Norte, EE.UU., son responsables del proceso de selección para la ubicación de los nuevos centros. Exploran potenciales localizaciones mediante el análisis de distintos conjuntos de datos demográficos, buscando siempre los lugares que mejor satisfagan las necesidades de la organización y que, obviamente, ofrezcan un acceso sencillo a los nuevos donantes. Pero, como añade Carole: "Muchas veces, la apertura del nuevo centro de donación depende de un sinnúmero de detalles que vienen determinados por factores externos, y la coherencia y la eficiencia son elementos esenciales para el éxito".

Bill Griner, quien dirige el equipo de Operaciones y Marketing, también ha jugado, desde el principio, un papel fundamental en el proceso. Bill y su equipo están muy involucrados en el análisis de mercado, así como en crear ambiciosas técnicas de mercadotecnia, metas y objetivos para los nuevos centros.

**Para Bill: "Ser claro y priorizar es lo que hará una apertura exitosa, así como diferenciarla de sus competidores, son los elementos primordiales a la hora de forjar una estrategia de mercado para un nuevo centro".**

El equipo de Bill sabe que cumplir con objetivos ambiciosos requiere del compromiso continuado de todos y una robusta colaboración a lo largo y ancho de la organización, así como de audacia y experiencia. Explica que, más allá de los valores centrales de Octapharma, los líderes de OPI aspiran a crear una cultura en la cual los equipos se sientan motivados. "Trabajamos en una cultura dentro de la cual los líderes sirven a su gente desde abajo, estableciendo metas claras, eliminando obstáculos y empoderando a sus equipos".

De izquierda a derecha:  
Carole Michelson; Jonathan  
Prater; Alice Stewart; Bill Griner.



**“El nuevo sistema de gestión de donaciones es el ‘cerebro’ de OPI desde la perspectiva de sistemas. Sabemos el durísimo trabajo y esfuerzo que se ha puesto en esto.”**

**Alice Stewart**

Directora Jefe de Operaciones y Cadena de Suministros



## **Construyendo un equipo robusto**

Abrir y mantener un nuevo centro de donación no es tarea fácil, exige un esfuerzo coordinado que afecta a todos los departamentos de OPI. Además de gestionar un dedicado equipo que dirige el proceso desde la selección inicial hasta la apertura del centro de donación, Carole también supervisa la formación de los empleados. "Mi trabajo es crear un ambiente abierto e inclusivo que sea productivo y donde las personas vengan a trabajar pensando que pueden ser la mejor versión de sí mismos", remarca, añadiendo: "Y con la gente adecuada en el proyecto, podemos crear una cultura que puede ser nuestra única ventaja competitiva para llevar el negocio y la innovación a los pacientes".

## **Manejando los datos: el cerebro de OPI**

Además de expandir su red de centros de donación de plasma, Octapharma también ha invertido en una colección de aparatos y sistemas operativos de última generación. El resultado para la organización es que OPI está ahora equipado con un nuevo sistema de gestión que captura datos de todos y cada uno de los centros de recogida. "Este es el 'cerebro' de OPI desde la perspectiva de sistemas", dice Alice Stewart, directora jefe de Operaciones y Cadena de Suministros, añadiendo: "Sabemos el durísimo trabajo y el esfuerzo que se ha puesto en esto".

Cada donante está registrado en el sistema, el cual capture el nombre completo y otra información relevante. El nuevo sistema da cobertura a otros centros de donación también encargados de gestionar la calidad, seguridad y trazabilidad.

Cada donante está registrado en el sistema, el cual capture el nombre completo y otra información relevante.

El lanzamiento de un sistema tan complejo en poco tiempo, a la vez que se mantenían los sistemas existentes, fue un desafío enorme. La finalización del proyecto solo fue posible gracias a la extraordinaria colaboración de varios equipos de puesta en marcha, que lograron triunfar a través de trabajo puro y duro, mientras seguían enfocados en la visión más amplia de Octapharma de 'proporcionar nuevas soluciones sanitarias que supongan avances para la vida humana'. "Esta colaboración ha sido uno de los factores críticos del éxito de OPI y es algo de lo que estamos orgullosos", dice Bill.

## **Dando prioridad a los pacientes**

En el corazón de todo centro de donación (ya sea bien establecido o se haya abierto recientemente) hay un firme compromiso con nuestros pacientes. Es una poderosa motivación para nuestros más de 4 200 dedicados y apasionados empleados de OPI, quienes diariamente sirven de guía para más de 20 000 donantes en centros a lo largo y ancho de los EE.UU..

**Como dice Carole: "Si creemos en nosotros mismos y hacemos lo correcto según nuestra conciencia, haciéndonos responsables de nuestros actos, es más probable que el éxito venga de seguido. Los pacientes son el centro de todo lo que hacemos".**

Y este mensaje ejerce una poderosa motivación en nuestros donantes. "Los donantes nos dan diversas razones por las que donan. Algunos dan plasma para complementar sus ingresos, otros donan para salvar vidas, y otros porque o bien han sido pacientes ellos mismos o conocen a alguien que se ha beneficiado de los medicamentos que fabricamos", dice Jonathan, y añade: "Y hay innumerables historias de pacientes que usan nuestros productos y pueden llevar una vida mejor. ¡Y todos esos relatos son increíblemente motivadores!".

# Octapharma consiste sobre todo, en crear un impacto positivo

Nuestra meta en Octapharma es crear una organización ágil que aprecia y celebra cada individuo para producir un impacto positivo de larga duración: en nuestros pacientes y nuestros donantes, en los profesionales sanitarios, en la comunidad en general, en nuestros queridos empleados y, por último, en el negocio en sí mismo.



## Claremont Moyo

Director del Departamento de Operaciones, Octapharma Plasma, Inc., Charlotte, Carolina del Norte, Estados Unidos (EE.UU.)

Como director del Departamento de Operaciones, trabajo con los directores regionales para garantizar que se consigan los objetivos de cumplimiento y desempeño. Mi equipo es responsable de proporcionar una mejor experiencia al donante. Establecemos unas metas ambiciosas y, para alcanzarlas, nos hacemos responsables de nuestras acciones. En el equipo, aspiramos a crear una cultura que inspire a todos y que les empodere. Creo que cuando en el equipo hay un alto nivel de **responsabilidad**, eso demuestra que se puede confiar en que harán lo correcto, incluso cuando no están siendo observados.



## Anna Rowe

Analista experta de Sistemas Automatizados, equipo Genesys, Omaha, Nebraska, EE.UU.

Para mí, el valor de la **integridad** significa un equilibrio entre tu moral particular y una ética de trabajo con veracidad y precisión. La integridad es evidente cuando se abre un nuevo centro de donación porque se espera que toda la información sea precisa desde el mismo momento que entra en nuestros sistemas. Todo tiene un efecto dominó y, si mi parte de la configuración del centro es imprecisa, cualquier cosa que derive de ella es potencialmente imprecisa también. Conocer qué parte del proceso afecta a lo que hacen los demás, y que ellos confíen en que mi información es correcta, me mantiene motivada para revisar las entradas y verificar que la configuración del centro es 100 % correcta.



**Patrick McFall**

Encargado de contrataciones  
de Recursos Humanos, Oficina  
Corporativa, Charlotte,  
Carolina del Norte, EE.UU.



**Amanda Keller**

Jefa de Soporte de Sistemas  
Automatizados, equipo Genesys,  
Virginia Beach, Virginia, EE.UU.



**Joel Arnold**

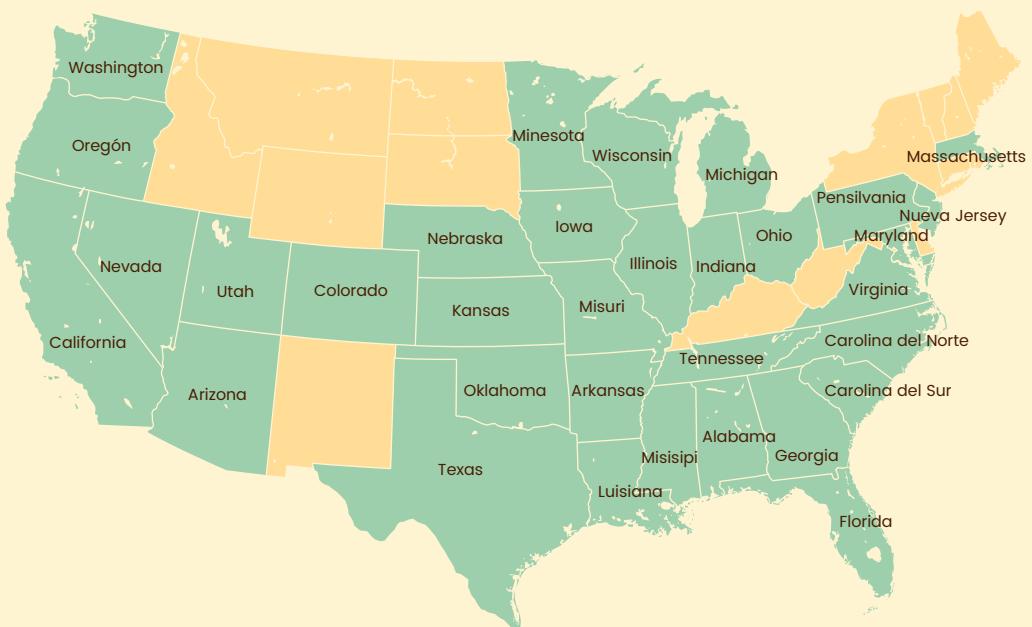
Director regional de Operaciones,  
Nashville, Tennessee, EE.UU.

**Liderazgo** significa tener fe en alguien. Creo que podemos alcanzar todo nuestro potencial únicamente si podemos crear un ambiente de trabajo seguro y estimulante. Eso quiere decir que nuestros líderes deben empoderar a sus equipos para que progresen más allá de lo que ellos mismos creían que podían, lo que al mismo tiempo, ayuda a motivar a los líderes a desarrollarse por ellos mismos. Cuando se hace de forma efectiva y con éxito, todos ganan y mejoran, a la vez que logran un objetivo compartido.

Como jefa de Soporte de Sistemas Automatizados responsable de liderar las iniciativas para mejorar el rendimiento del centro de sistemas, **sostenibilidad** significa para mí permanecer relevante en todo momento. Actúo con la idea de que lo único constante es el cambio. La premisa más importante es formular ideas novedosas y tener una perspectiva global para anticipar los retos futuros y ser más proactivo en vez de ser reactivo. Esto no significa que las cosas se tengan que hacer a toda costa, significa que hay que seguir siendo eficiente y efectivo.

La manera en que interactuamos entre nosotros y cómo nos sentimos conectados a la visión de Octapharma determinará nuestro éxito en el negocio. Por lo tanto, como director regional, me centro en la contratación y el desarrollo de la gente apropiada para establecer una cultura de crecimiento, desarrollo, y cumplimiento, pero también una cultura en la cual podamos dar lo mejor de nosotros, de forma personal y profesional, que ayude a hacer de Octapharma un buen sitio para trabajar. Para mí, **el espíritu emprendedor** significa que me hago 100 % responsable de alcanzar nuestras metas y de motivar a cada empleado con nuestra visión de crecimiento y éxito.

# De costa a costa



**>20 000**

donantes por día

**>4 200**

empleados



Estados con centros de donación de Octapharma

Durante 2019, llevamos a cabo grandes inversiones en nuestra capacidad de recogida de plasma para asegurar el futuro suministro de nuestros productos, los cuales salvan las vidas de los pacientes.

# En expansión por toda Alemania



**>1 800**

donantes por día

**>540**

empleados



Regiones con centros de donación de Octapharma

**El plasma es esencial para nuestra actividad, con el 80 % de nuestros suministros procedentes de centros de donación pertenecientes a la compañía.**

# ¿Por qué preocuparse?

“Adhiérete a tu pauta posológica y mantén tu nivel de anticuerpos alto. Definitivamente hay enfermedades más ‘molestas’ que estas.”

**Arne (21)**  
Alemania



## ¿Lo sabías?

# 400

Las IDPs son un grupo de más de 400 trastornos crónicos raros en los cuales o bien falta parte del sistema inmune o éste funciona incorrectamente.<sup>6</sup>

## 1:200 000

La XLA ocurre en 1 de cada 200 000 recién nacidos. El principal trastorno en la XLA es la incapacidad de producir anticuerpos.<sup>7</sup>

## 1–2 meses

Los niños nacidos con XLA suelen permanecer sanos durante 1–2 meses, protegidos por los anticuerpos adquiridos en el vientre materno antes del nacimiento.<sup>7</sup>

**Arne es el típico joven de 20 años que disfruta divirtiéndose y pasando el tiempo con sus amigos y su novia. Pero también convive con una enfermedad rara diagnosticada cuando Arne contaba con tan solo dos años de edad.**

Unos días antes de Navidad, en 2001, la madre de Arne, Kerstin, notó que su pequeño no se sentía bien. No se comportaba como solía ser él, curioso y energético, sino que estaba aletargado y de mal humor. Y no quería que lo tocaran, lo cual era inusual en él; normalmente Arne era muy dado a los abrazos.

La familia se estaba preparando para las fiestas en su ciudad natal al norte de Alemania. La cena de Navidad iba a ser en casa de los abuelos de Arne, pero Kerstin insistió para que fuera en su casa porque pensó que Arne estaría más cómodo en su propia cama. Justo después de Navidad, lo iba a llevar al médico, pero, dos días antes de Nochebuena, parecía que la fiebre de Arne estaba remitiendo y Kerstin confió en que las cosas mejorarían a partir de ese momento.

Sin embargo, Arne permanecía aletargado. Kerstin estaba sentada en el sofá con Arne ese mediodía, cuando de repente el pequeño tuvo náuseas. Kerstin vio sangre en el vómito e, inmediatamente, cogió al niño y ella y su marido se lo llevaron en coche al hospital más cercano. El viaje, aunque corto, les pareció eterno.

## De neumonía a XLA

Arne tenía neumonía. El niño estaba a punto de cumplir dos años y era normalmente juguetón, pero había perdido su usual carácter alegre y tenía muchas dificultades para respirar. En los dos meses que siguieron, su estado mejoraba y luego empeoraba otra vez, un ciclo muy difícil de presenciar para sus padres. Durante ese tiempo, Arne parecía sufrir un intenso dolor en todo su cuerpo, así como tos seca, fiebre y dolor en las articulaciones, con inflamación en las muñecas y caderas. "Por este motivo, solamente permanecía sentado, aunque ya había aprendido a caminar", rememora Arne. El pequeño, que había sido tan vivaz, había perdido la habilidad para correr, andar o incluso gatear.

**Pasaron seis meses hasta que finalmente fue diagnosticado con agammaglobulinemia ligada al cromosoma X (XLA, por sus siglas en inglés), una inmunodeficiencia primaria (IDP). El diagnóstico fue un momento muy difícil para toda la familia.**

Las inmunodeficiencias primarias (IDPs) son un grupo de más de 400 trastornos raros y crónicos en los cuales o bien falta parte del sistema inmune o éste funciona incorrectamente. XLA es la inmunodeficiencia primaria más común, y se caracteriza por una baja concentración de anticuerpos en la sangre debido a la falta de un tipo particular de linfocitos en la sangre y el sistema linfático.

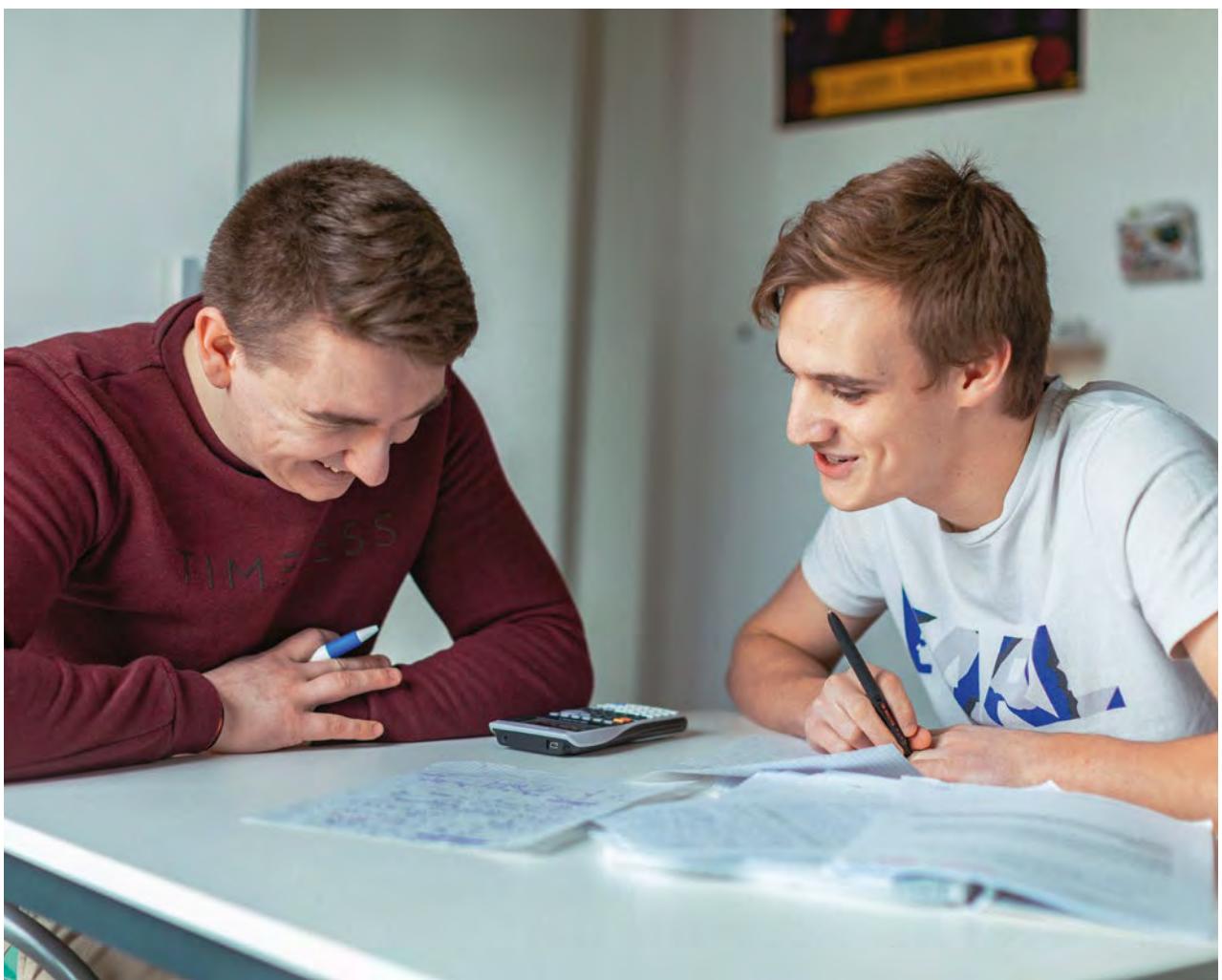
Después del diagnóstico y el tratamiento, Arne aprendió a sentarse, a gatear y a caminar otra vez, y su predisposición cariñosa y su sonrisa reaparecieron. Al principio estuvo en tratamiento con inmunoglobulina intravenosa pero cuando cumplió nueve años le cambiaron a gammanorm®.

### **Diseños para la vida**

Ocurrente, inteligente y un poco caótico, estos son los tres atributos con los que se describe Arne hoy en día. Mientras va en autobús a su primera clase de la semana en la Universidad de Ciencias Aplicadas en Bochum, donde estudia ingeniería electromecánica, su mente entra en efervescencia: "Es como si mi cerebro hubiera llegado a clase antes que mi cuerpo. Ya estoy pensando cómo diseñar la siguiente tarea en la que estoy trabajando", afirma Arne sonriendo, antes de continuar diciendo:

**"No nos damos cuenta, pero todos los días utilizamos algo creado por ingenieros electromecánicos".**

Cuando Arne era pequeño, descubrió su pasión por la ciencia y la tecnología. Viendo a su padre arreglar el microondas o la motocicleta, observó los principios que están involucrados: movimiento, energía y fuerza. "Siempre me ha interesado la tecnología y cómo funciona. Estoy maravillado por sus usos en la vida diaria. Empezando por algo tan sencillo como encender el televisor o calentar la comida en el microondas", dice Arne, y añade: "Por ejemplo, mira el iPhone. Simboliza un punto álgido del diseño, un aparato que es uno de los avances tecnológicos más importantes del siglo XXI".



### **“Soy capaz de hacer todo lo que imaginé”**

Aunque tiene IDP, Arne ha sido capaz de llevar una vida relativamente normal, sin restricciones particulares. “Soy capaz de hacer todo lo que imaginé”, dice este veinteañero amante del fútbol y de la banda de rock Linkin Park. “Gracias a gammanorm® puedo viajar, estudiar, practicar deporte o simplemente salir con mis amigos”.

**Arne tiene una actitud despreocupada. Pero no significa que sea indiferente; es simplemente divertido. “Cuando fui de viaje a Brasil tres meses después de graduarme, me hospedé con una familia”, explica. “Parecía complicado organizar mis medicaciones estando fuera, pero al final funcionó perfectamente. Entonces, ¿para qué preocuparme?”.**

Mientras que Arne ha recuperado su salud, sigue pensando en otras personas también diagnosticadas con una enfermedad rara. A veces se pregunta qué tan diferentes habrían sido las cosas si hubiera sido diagnosticado más tarde. Y también se pregunta qué le diría a otra persona con XLA. “Probablemente le diría que a pesar de la enfermedad se puede llevar una vida relativamente normal”, dice, pensando en voz alta. “Adhiérete a tu pauta posológica y mantén tu nivel de anticuerpos alto. Definitivamente hay enfermedades más ‘molestanas’ que estas”, añade con una sonrisa.



# Siempre en movimiento

“Tienes que mantener una actitud positiva y decidir si vas a vivir tu vida estando enferma o a hacer todo lo que puedas para estar bien.”

**Laurel (55)**

Chicago, EE. UU.



¿Lo sabías?

# 1 de cada 25 000

La CIVD es una inmunodeficiencia primaria relativamente común que se presenta en alrededor de 1 de cada 25 000 personas.<sup>8</sup>

## Diagnóstico tardío

Alrededor del 80 % de los pacientes que sufren la CVID son diagnosticados en la treintena o más tarde.<sup>8</sup>

## Cebras

Cuando oyés el sonido de los cascos de un equino, lo más probable es que pienses que es un caballo, no una cebra. Los pacientes con IDP se identifican con las cebras porque su diagnóstico suele ser difícil, ya que la atención se enfoca hacia otras enfermedades más corrientes.<sup>9</sup>

**La educadora de enfermería clínica (CNE, por sus siglas en inglés)** Laurel tiene poco tiempo para darse un respiro cuando viaja por el país para visitar profesionales de la salud y educarles sobre la terapia de inmunoglobulina subcutánea y las enfermedades de inmunodeficiencia primaria (IDP). Ya sea en Nueva York, Los Ángeles o Chicago, Laurel sigue adelante, porque sabe de primera mano lo importante que pueden ser la educación y el apoyo a los pacientes, para todos y cada uno de ellos.

Sentada en el aeropuerto, esperar un vuelo es una costumbre semanal para Laurel. Esta vibrante y energética CNE está acostumbrada a las congestionadas autopistas y aeropuertos de las mayores ciudades de Estados Unidos de América. Entrada la noche, Laurel escudriña los grupos de soporte para inmunodeficiencias primarias (IDPs) en las redes sociales. Empujada por su pasión y determinación, está decidida tanto a influenciar a toda la comunidad de IDPs como a ayudar a una sola persona a afrontar o entender el diagnóstico, el tratamiento, y el manejo de la enfermedad.

## Hacer correr la voz

“Estoy acostumbrada al ritmo caótico”, dice Laurel, quien nació y creció en Chicago, y vivió en el sur de la Florida durante 20 años. Entró a trabajar en Octapharma en abril de 2019. Como parte de su trabajo, se reúne regularmente con personal sanitario, farmacias y pacientes, y les ayuda a profundizar en el conocimiento y la concienciación sobre las IDPs y la terapia con inmunoglobulinas. “Como CNE, paso la mayor parte del tiempo fuera de la oficina”, dice Laurel. “Los inmunólogos y otros profesionales sanitarios con los que me reúno conocen la IDP, pero a menudo carecen de la concienciación y la perspectiva sobre el impacto que tiene la IDP en el individuo, cómo afecta a su vida personal, los desafíos y las exigencias de vivir con este diagnóstico”.

Sus interacciones y enseñanzas aportan una perspectiva única, ya que la misma Laurel fue diagnosticada con una enfermedad rara conocida como inmunodeficiencia común variable (CVID, por sus siglas en inglés) hace solo unos años.

## Años en la ignorancia

Laurel tenía 49 años cuando los médicos por fin confirmaron el diagnóstico de CVID. Como muchos otros pacientes, pasó muchos años de su vida, desde la infancia, siendo atendida por múltiples especialistas sin llegar a un diagnóstico acertado que explicara la causa principal de sus enfermedades recurrentes. Desafortunadamente, un denominador común antes del diagnóstico de la IDP es la vergüenza: “Mi médico y múltiples especialistas me acusaban de fingir estar enferma, y atribuían mi estado de salud al estilo de vida, el trabajo, el sueño, la dieta, el ejercicio y el estrés”, rememora Laurel.

Los doctores estaban siempre distraídos, solo tratando síntomas individuales. Laurel sufrió los síntomas característicos de la IDP: infecciones recurrentes de oído, senos, aparato respiratorio y piel y tracto urinario, e inflamación sistémica; sin embargo, a ninguno de ellos se le ocurrió examinar su sistema inmune. Pero, de manera crítica, desarrolló una enfermedad inflamatoria del pecho. Sus cirujanos estaban perplejos y habían perdido la esperanza. En un año, Laurel sufrió tres intervenciones y dos hospitalizaciones. Aunque no tenía cáncer, requirió una mastectomía y, como resultado, tuvo que dejar de trabajar por la sobrecarga que sufría su cuerpo. “Fue excepcionalmente duro afrontar el hecho de estar tan enferma, estar obligada a dejar mi carrera e imaginar qué me traería el futuro”, dice a día de hoy.

**“Pero siempre mantuve una voluntad férrea y estaba decidida a poner las piezas del puzzle juntas, a dar la vuelta a la situación, de forma que pudiera vivir mi vida de la mejor manera posible”.**

Revisando su historia médica, Laurel sabe ahora lo que no era obvio entonces, que alguien debería haber dicho: “¿por qué no examinamos su sistema inmune?”.

### **Un diagnóstico que cambia la vida**

La explicación de su infección y fatiga llegó, finalmente, cuando estaba trabajando como directora clínica de operaciones médicas para una compañía de atención domiciliaria que subcontrataba enfermeras para inmunoglobulina intravenosa (IVIg, por sus siglas en inglés) en farmacias especializadas en el sur de la Florida. Laurel se dio cuenta de que la trayectoria clínica de muchos de los pacientes que encontraba era similar a la suya propia. Contactó inmediatamente a un importante inmunólogo clínico quien, después de examinarla, inició un proceso de diagnóstico de tres meses que confirmó la inmunodeficiencia primaria: CVID. “La confirmación de mi sospecha fue aún así un shock, pero me sentí aliviada, porque finalmente se había probado la causa y había un tratamiento para todo lo que le estaba pasando a mi cuerpo”, recuerda ahora a sus 56 años.

En estos momentos, Laurel dedica mucho de su tiempo a leer resúmenes científicos y a asistir a conferencias de immunología para entender en su totalidad las tendencias actuales de investigación con respecto al diagnóstico, el tratamiento y el manejo de las IDPs. Las IDPs son un grupo de más de 400 trastornos crónicos raros en los que parte del sistema inmunitario pierde su función o funciona de manera inapropiada. Algunos pacientes tienden a tener infecciones recurrentes mientras que otros padecen un proceso inflamatorio desregulado que les hace propensos a las enfermedades autoinflamatorias o autoinmunes. El tratamiento para las IDPs consiste en inyecciones intravenosas o subcutáneas de inmunoglobulina que remplazan los anticuerpos inexistentes o defectuosos.





Los dos primeros años tras el diagnóstico, Laurel recibió terapia de infusión de IVIg. Pero las cosas se complicaron. “Tenía reacciones adversas. No podía ir a trabajar durante días después de las inyecciones. Era deprimente”. Su doctor le recomendó que solicitara ayuda por incapacidad y la derivó a los National Institutes of Health (Institutos Nacionales de Salud, en inglés) para hacerse pruebas genéticas y evaluar un trasplante de células madre. Laurel fue fuerte y se dijo a sí misma: “Tienes que mantener una actitud positiva y decidir si vas a vivir tu vida estando enferma o a hacer todo lo que puedas para estar bien”. Decidió esforzarse y recuperar su vida.

### **Enfrentándose a retos en la vida**

Aunque tardó algún tiempo en recuperarse, Laurel no estaba dispuesta a rendirse. Ahora usa cutaquirig®, una inmunoglobulina de inyección subcutánea (SC Ig, por sus siglas en inglés). Se administra las inyecciones de manera independiente, en casa o mientras viaja. “La SC Ig ha cambiado mi vida”, dice Laurel. “No tengo efectos secundarios sistémicos y ya no necesito esteroides ni fluidos pre/post inyección para mitigar las reacciones adversas, y muy raramente tengo reacciones en el sitio de la inyección. Finalmente, soy capaz de planear las inyecciones dependiendo de mi vida y mi calendario, en vez de tener que planear mi vida dependiendo de las pautas de inyecciones”.

**Se siente revitalizada y satisfecha cuando, en las discusiones que mantiene con pacientes, escucha relatos de cómo los doctores han sido capaces de ayudarles. Su actitud positiva le ha ayudado a desarrollar una carrera con una meta, y a mantener buenas relaciones con su familia y todos sus amigos y colegas a largo de los muchos años difíciles de la enfermedad.**

Antes de cerrar su maleta, se sienta por un momento en el borde de la cama y se dice a sí misma: “No dejaré que mi IDP me robe la vida; yo no soy un diagnóstico. Estoy viajando por todo el país para ayudar a mis amigos con IDP. Voy a sacar partido de los retos y las experiencias. ¡Nada de lamentos, Laurel!”.



# Desafiando los límites

Para Octapharma, la seguridad viral y la evaluación de la eliminación viral han sido siempre áreas altamente destacadas de la seguridad del producto. Así, hace más de dos décadas, el encontrar la mejor manera posible de garantizar la seguridad viral era un objetivo claro de la compañía. En este contexto fue en el que Octapharma introdujo la prueba de PCR.



**¿Lo sabías?**

## 1993

La prueba de PCR fue reconocida con el Premio Nobel de Química en 1993.<sup>10</sup>

## 1994

Octapharma fue pionera en la realización de ensayos de seguridad viral usando como herramienta la PCR en pruebas para controlar los virus de VHA, VHC, y VIH.

## 1997

Octapharma estableció su primer laboratorio de pruebas de PCR en Fráncfort, en 1997.

**La reacción en cadena de la polimerasa (PCR, por sus siglas en inglés) es un método complejo pero eficaz para copiar o “amplificar” pequeños segmentos de ADN o ARN. Reconocida con un Premio Nobel en 1993, la prueba de PCR es todavía la tecnología más relevante de amplificación de ácido nucleico (NAT, por sus siglas en inglés) que se utiliza para el diagnóstico de virus y bacterias patógenos.**

La oficina de Thomas Gärtner, jefe de Operaciones Corporativas NAT, casi parece el laboratorio de un inventor. Las paredes están forradas con bocetos de diagramas e imágenes de secuencias de ADN, y su mesa está cubierta con pilas de manuales técnicos, informes y archivos regulatorios que consulta con frecuencia. Pero Thomas, quien es también un apasionado jugador de bádminton y amante de la naturaleza, es cualquier cosa menos una mente caótica. Como biólogo que escribió su tesis doctoral sobre la expresión de oncogenes en células de insecto y la caracterización de proteínas, disfruta sumergiéndose en los detalles sin perder una perspectiva más amplia. Su meta es conseguir sus objetivos con precisión, eficacia, exactitud y elegancia. Y también espera lo mismo de su equipo.

### **Garantizando la seguridad viral**

Cuando Thomas entró a trabajar en Octapharma en 1994, se enfrentó con un reto que había mantenido a los fraccionadores de plasma y a la industria farmacéutica ocupados desde los años 80: cómo encontrar los mejores métodos y procedimientos para reducir el riesgo de transmisión de virus a través de las proteínas del plasma y garantizar el mayor nivel de seguridad viral.

Para Octapharma, la seguridad viral y la evaluación de eliminación viral han sido siempre áreas altamente destacadas de la seguridad del producto. Así, hace casi dos décadas, el encontrar la mejor manera posible de garantizar la seguridad viral era un objetivo claro de la compañía. En este contexto fue en el que Octapharma introdujo la prueba de PCR.

Izquierda arriba: Christiane y Thomas, junto con sus equipos, garantizan la seguridad viral en Octapharma.

Las técnicas y métodos utilizados en los años 90 para la prueba de PCR eran muy laboriosos. "A menudo se hacían dos reacciones consecutivas, conocidas como PCR en nido", recuerda Thomas. "La PCR en nido es una modificación de la PCR que fue diseñada para mejorar la sensibilidad y especificidad, y requería el uso de dos conjuntos de cebadores y reacciones sucesivas de PCR".

El otro reto al que muchos de los actores en la industria se estaban enfrentando era que no había normas comunes para la validación de la PCR. Además, las compañías tenían que definir sus propios estándares internos. "Sin estandarización en las pruebas y metodologías de PCR, existía el riesgo de no ser aceptado por las autoridades", explica Thomas. Afortunadamente para Octapharma, estábamos trabajando con nuestros propios estándares y materiales de última generación".

### **Coraje en nuestra sangre**

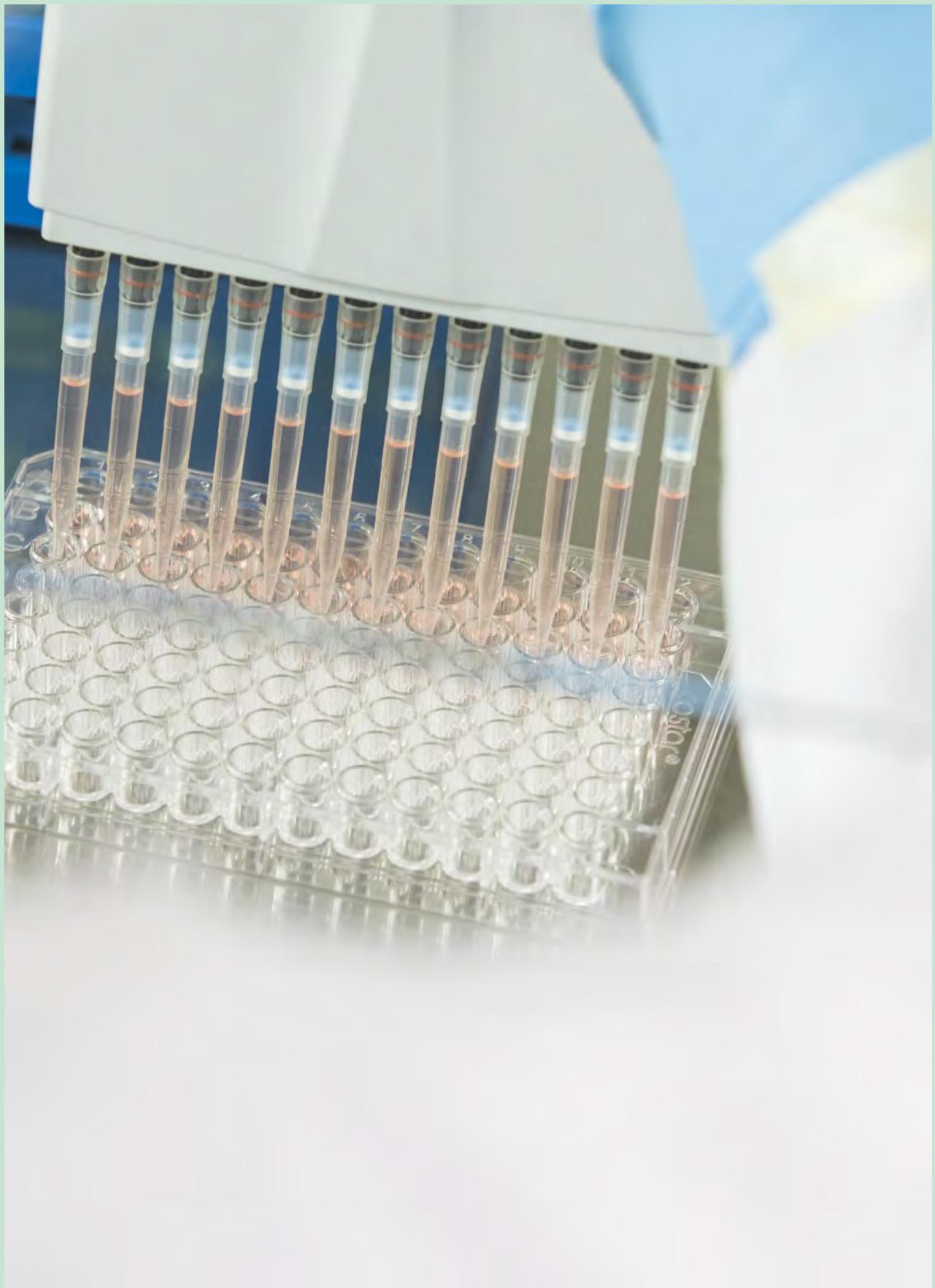
Allá por 1994, Octapharma fue pionera en los ensayos de seguridad viral usando como herramienta la PCR en pruebas para los virus de la hepatitis A y C (VHA y VHC), así como para el VIH. "Al principio, compartía el espacio de laboratorio con mis antiguos colegas de tesis doctoral y con otros miembros de equipo de Georg-Speyer Haus (GSH)", recuerda. "Más tarde, en 1997, Octapharma lanzó su primer laboratorio de pruebas de PCR en el edificio GSH en Fráncfort".

El mismo año, la compañía hizo significativas inversiones estratégicas para desarrollar internamente aplicaciones analíticas usando la tecnología ganadora del Nobel, y el siguiente paso para Octapharma fue establecer un robusto equipo de técnicos de laboratorio. Con los técnicos incorporados, el equipo era ahora capaz de desarrollar y validar sus propios sistemas de PCR. "Supuso un gran triunfo para todos nosotros", afirma Thomas, y añade: "Octapharma demostró que el emprendimiento, la responsabilidad y el coraje están en nuestra sangre".

### **Enfrentándose al desafío**

En 1999, el análisis de VHC mediante PCR en las recogidas de plasma se convirtió en un requerimiento regulatorio. En estrecha colaboración con Thomas, los métodos de análisis mediante PCR de la compañía fueron validados y aprobados por las grandes autoridades regulatorias de todo el mundo. De hecho, la prueba de PCR se convirtió en la herramienta estándar para el análisis de la presencia de virus transmitidos por la sangre en el plasma humano, y el laboratorio de PCR realizó los primeros análisis para el proceso de liberación de lotes de los productos de Octapharma.

Hacia finales de los años 90, aparecieron nuevas técnicas de PCR, tales como el método TaqMan, "una técnica en tiempo real elegante y fiable", explica Thomas. Sobre todo, el método TaqMan es mucho más rápido y la evaluación más sensible, precisa, y menos laboriosa.





De la misma forma que se expandía Octapharma, también se expandió el trabajo del equipo de análisis mediante PCR. Además del centro en Viena, la compañía adquirió centros de producción en Lingolsheim (Francia), Estocolmo (Suecia) y Springe (Alemania), y muestras de plasma de todos esos lugares fueron enviadas a Fráncfort para hacer pruebas de PCR. Debido al creciente número de análisis, hacia 2005, llegó el momento de reubicar al equipo de PCR en instalaciones más grandes en el Centro de Innovación Biotecnológica de Fráncfort (FiZ, por sus siglas en alemán).

Hoy, Octapharma realiza rutinariamente análisis de PCR para el VIH, el VHA, el VHB y el parvovirus B19 en todas las colectas de plasma, así como para el VHC. Además de estos análisis a nivel de recogida, también se analiza cada donación individual.

### **Orgullosos de su trabajo**

Ocupando las espaciosas instalaciones en el FiZ, Thomas y su equipo han conseguido instalar un equipamiento completo, desde robots de extracción automática hasta termocicladores en tiempo real y otro moderno equipamiento de laboratorio. Pero es aquí donde el dedicado equipo de PCR de Octapharma trabaja vigorosamente para proporcionar la mejor seguridad viral de nuestros medicamentos al principio del proceso de producción del fármaco.

Octapharma realiza rutinariamente análisis de PCR para el VIH, el VHA, el VHB y el parvovirus B19 en todos los 'pool' de plasma, así como para el VHC.

Ulrike Brandt, quien se incorporó al equipo hace cinco años, es la responsable del equipo de Soporte del Laboratorio de PCR. "Nuestro trabajo es extremadamente versátil. Nos enfocamos mucho en seguridad viral y exigimos controles de alta calidad. La comunicación clara y orientada, la persistencia y un sólido entendimiento de las normas de Buenas Prácticas de Fabricación (GMP, por sus siglas en inglés) son las claves de nuestro éxito", explica Ulrike.

**Christiane Beckort, especialista en Investigación, Desarrollo Metodológico y Validación, quien se unió al equipo hace unos veinte años, considera que el espíritu de equipo es el secreto detrás del éxito del equipo de PCR.**

Durante las pasadas dos décadas, el equipo de PCR siempre ha entregado a tiempo las pruebas, a la vez que desarrollaba métodos sostenibles de PCR y obtenía muy buenos resultados en todos los estudios de competencia. "Hoy, más de 20 años después del lanzamiento del primer laboratorio de PCR de Octapharma, podemos decir con seguridad que el equipo ha asumido el desafío de la seguridad viral y lo ha dominado. Todos los involucrados pueden estar orgullosos de su trabajo", concluye Christiane.



# La historia de fibryga®

“Si alguna vez necesitaste una demostración de que Octapharma es una compañía con el coraje de asumir riesgos calculados e invertir en ciencia para desarrollar nuevas medicinas que puedan salvar las vidas de pacientes con alteraciones hemorrágicas, entonces éste es el proyecto.”

**Doctor Sigurd Knaub**  
Vicepresidente sénior de Investigación  
Clínica y Desarrollo en Hematología

¿Lo sabías?

## 400 a.C.

Los médicos observaron por primera vez la presencia de fibras en la sangre hace más de 400 años a.C.<sup>11</sup>

### Estudio de fase 3

Un estudio de fase 3 es la confirmación final de la seguridad y eficacia de un nuevo tratamiento para su aprobación en una indicación médica determinada.<sup>12</sup>

**El lanzamiento en 2011 del estudio clínico para investigar el uso de fibryga® para la deficiencia congénita de fibrinógeno fue el comienzo del programa de desarrollo clínico en una enfermedad muy rara. Pero también se convirtió en el primer paso de uno de los programas clínicos más audaces de los que ha llevado a cabo Octapharma, el abordaje de la deficiencia adquirida de fibrinógeno (AFD, por sus siglas en inglés).**

La AFD está causada por una masiva pérdida de sangre debido, por ejemplo, a una grave operación o trauma. Al no existir otras alternativas, la AFD se trata con crioprecipitados en muchos países alrededor del mundo y, por lo tanto, hay una gran necesidad médica en cuanto a la aprobación de un concentrado de fibrinógeno para esta indicación. La ambiciosa meta de este programa era demostrar que fibryga® es al menos tan efectivo como los crioprecipitados para la AFD y que es una alternativa más práctica y fiable. Pasados ocho años, y tras un detallado diseño, planificación y realización de los ensayos clínicos por parte de un dedicado equipo de Octapharma, fibryga® ha sido por fin aprobado para su uso contra la AFD en 15 países de la UE.

Esta aprobación extiende la autorización de comercialización original, de 2017, de fibryga® para su uso en la deficiencia congénita de fibrinógeno. Se espera que la sigan otros grandes mercados.

**“Si alguna vez necesitaste una demostración de que Octapharma es una compañía con el coraje de asumir riesgos calculados e invertir en ciencia para desarrollar nuevas medicinas que puedan salvar las vidas de pacientes con alteraciones hemorrágicas, entonces éste es el proyecto”, dice Sigurd Knaub, vicepresidente senior de Investigación y Desarrollo Clínico en Hematología.**

Miembros del equipo de fibryga®, Octapharma.





## **La práctica de ciencia con fundamento**

El fibrinógeno, también conocido como factor I, es una glicoproteína que se encuentra de forma natural en el plasma. Es esencial para la formación de los coágulos sanguíneos y detiene el sangrado excesivo derivado de varias lesiones o traumas, o durante las operaciones. Un fibrinógeno reducido o disfuncional se presenta en varios trastornos congénitos relacionados con el fibrinógeno humano. Sin embargo, a diferencia de los trastornos de fibrinógeno congénitos, la AFD surge debido al agotamiento de las reservas de fibrinógeno por una pérdida excesiva de sangre.

**Después de que fibryga® obtuviera la aprobación regulatoria en los Estados Unidos, Canadá y la UE en 2017 para el tratamiento de deficiencias congénitas de fibrinógeno muy raras (con la aprobación en Suiza en 2018 para ambas deficiencias, adquirida y congénita), las iniciativas clínicas continuaron con FORMA-05, el primer nuevo estudio clínico en la AFD.**

El racional para el estudio FORMA-05 era investigar si un concentrado de fibrinógeno es una alternativa efectiva al crioprecipitado en un modelo de la indicación de la AFD. “Queríamos desarrollar una alternativa práctica y segura al crioprecipitado”, explica Sigurd. “En muchas partes del mundo, los pacientes son todavía tratados con crioprecipitado, ya que el concentrado de fibrinógeno no está autorizado. El crioprecipitado es menos puro, contiene varios factores de coagulación, y se requiere un mayor volumen que para el concentrado de fibrinógeno. Además, no hay inactivación viral del crioprecipitado, lo que conllevar un mayor riesgo de transmisión de virus”.

El estudio clínico FORMA-05 fue un estudio prospectivo, aleatorio, simple ciego, de no inferioridad que comparó la eficacia de fibryga® con la del crioprecipitado durante la cirugía citorreductora para tratar el pseudomixoma peritoneal, un tipo de cáncer raro que normalmente comienza en el apéndice. Se trata de complejo procedimiento quirúrgico de cirugía mayor que está asociado con una gran pérdida de sangre, y los pacientes tienen un enorme riesgo de desarrollar la AFD.

La puesta en marcha del estudio fue ardua, pero “donde otros sufrieron reveses y abandonaron, nosotros tuvimos el coraje de continuar, con un equipo excelente y experimentado en el lugar del ensayo”, rememora Sigurd. Los resultados del FORMA-05 fueron alentadores, y mostraron no inferioridad frente a las terapias existentes, con varias ventajas.

## **Beneficios para el paciente en múltiples indicaciones quirúrgicas**

Mientras, para Sigurd y el equipo involucrado, el trabajo continúa a un ritmo vertiginoso. En 2017, Octapharma comenzó a debatir acerca de otro estudio utilizando fibryga® en cirugía cardiaca con un grupo de médicos canadienses dirigidos por el doctor Keyvan Karkouti en Toronto, Canadá. Conversaciones más extensas sobre el diseño del estudio con Health Canada (la agencia de regulación de Canadá, por su nombre en inglés) llevaron al comienzo de un ensayo por iniciativa de los investigadores llamado FIBRES, un ensayo multicéntrico, simple ciego, aleatorio, confirmatorio por comparación con control, llevado a cabo para evaluar la no inferioridad de fibryga® comparado con crioprecipitado en pacientes sometidos a cirugía cardiaca. De hecho, este estudio se terminó anticipadamente durante un análisis interino porque ya se había alcanzado la variable primaria de evaluación.

“Fue el estudio más grande realizado con concentrado de fibrinógeno comparando el crioprecipitado con nuestro producto. Y una vez más, la variable de evaluación era la no inferioridad”, explica Sigurd, y añade: “Este estudio confirmatorio de fase 3 ha logrado básicamente lo que ningún otro estudio ha logrado con un solo producto en pacientes con un trastorno adquirido de la coagulación, mostrando eficacia en una indicación compleja”.

### La azarosa trayectoria del desarrollo

Claramente, todo el proceso de desarrollo y aprobación fue un viaje azaroso. “Pienso que en toda trayectoria de desarrollo hay retos, pero probablemente más aún en un proyecto excepcional como éste”, rememora Petra Schulz, científica experta. “Pero”, añade Petra, “echando la vista atrás, la recompensa y satisfacción son incluso mayores si estás dispuesta a impulsar algo en lo que crees realmente y que da buenos resultados”.

“Finalmente, logramos producir un producto de muy alta pureza, seguridad y eficacia con importantes y atractivas propiedades”, dice Werner Gehring, científico experto y miembro del equipo desde el principio.

### ¿Entonces, qué fue lo que ayudó al equipo a vencer estas dificultades?

Todo el equipo, incluyendo los equipos investigadores de Viena (Austria), Fráncfort y Berlín (Alemania), y los equipos de producción, calidad, preclínica, marketing y asuntos regulatorios, siempre tuvieron una muy buena afinidad y la sensación de que estaban haciendo algo que realmente valía la pena. “Mucha gente comentaba lo bueno que era el equipo. Confiamos los unos en los otros, permanecimos unidos. Creo que eso ha sido fundamental para seguir con el programa según lo planeado y es algo de lo que todos pueden sentirse orgullosos”, dice Sigurd.

**Aunque tuvieron que pasar algunas noches sin dormir, con interminables debates internos y externos y con la inevitable presión respecto a recursos y manejo de la planificación, nadie se dio por vencido.**

“Después de tantos años, es gratificante ver lo que hemos alcanzado hoy en día”, dice Werner, y añade: “Estoy muy entusiasmado. ¡Todos lo estamos! Nuestra meta final es mejorar la vida de los pacientes”.

Doctor Sigurd Knaub,  
Vicepresidente senior  
de Investigación Clínica  
y Desarrollo en Hematología.



# Confianza y toma de decisiones

“Creo que es un gran honor ser médico y poder contemplar la vida de nuestros pacientes años después.”

**Gennadiy (59)**

Moscú, Rusia



## ¿Lo sabías?

### Cuidados intensivos

Cuidados intensivos es la unidad que atiende a los pacientes que están en estado crítico.

### Uso interdisciplinar

El plasma y los productos derivados del plasma son utilizados por especialistas que tratan pacientes en estado crítico, incluyendo anestesiistas, personal de cuidados intensivos y médicos de urgencias.

### Anticoagulantes usados como raticidas

Los raticidas son pesticidas que matan roedores. Muchos raticidas, por ejemplo, bromadiolona, clorofacinona, difetialona, brodifacoum y warfarina, son anticoagulantes, lo que quiere decir que detienen la coagulación normal de la sangre restringiendo la disponibilidad de vitamina K, que es esencial para la coagulación. El concentrado de complejo de protrombina, como octaplex®, ayuda a los médicos a revertir el efecto anticoagulante y a restablecer la homeostasis.<sup>13</sup>

### La confianza, la toma de decisiones rápida y unos excelentes conocimientos médicos son prioritarios en cuidados intensivos

Cada día, alrededor del mundo, tienen lugar situaciones en las que se producen un gran número de víctimas ya sean por causas naturales o provocadas por el hombre, y los heridos graves acaban en las unidades de cuidados intensivos (UCIs) del hospital. De forma simultánea, todos los días, hay pacientes afectados por enfermedades que pueden ser mortales, los cuales son tratados en la UCIs. No hay ni un minuto que perder. La confianza mutua, la rápida toma de decisiones bajo presión y unos excelentes conocimientos médicos son esenciales para los especialistas y cualquier otro personal médico en los departamentos de las UCIs.

Gennadiy Galstyan, doctor en medicina y en ciencias, que dirige el Departamento de Cuidados Intensivos en el Centro Nacional de Investigaciones Hematológicas en Rusia, nos habla sobre su jornada de trabajo, y sobre sus retos personales y éxitos en la mejora de la asistencia al paciente.

### El impulso de ayudar

Puedes pensar que ver docenas de pacientes cada día podría debilitar la energía mental y psicológica necesaria para cualquier forma de reflexión personal. Pero, en sus 30 años de carrera, cada experiencia parece enseñar algo nuevo a Gennadiy Galstyan, y le da más motivación. Parece que nunca se cansa de atender pacientes.

**Cada mañana se dice a sí mismo: "Puedo cambiar la vida a alguien". En la práctica, para este catedrático, esto significa dar siempre lo mejor, de manera que "al final del día pueda decir, 'sí, bien hecho'".**

Como jefe del Departamento de Cuidados Intensivos, sus habilidades están constantemente a prueba. "Hace unos 30 años, estuve aquí un niño. En aquel momento, tenía cuatro años y una leucemia aguda. Lo remiti a la UCI", recuerda vivamente Galstyan. "Fue muy difícil para toda la familia. El niño estaba en estado grave", añade. El equipo al completo hizo todo lo que pudo para estabilizar al pequeño y se le dió el mejor tratamiento". La leucemia necesita un tratamiento continuado que puede durar hasta tres años, o sino puede repetirse. Y recuerda: "no estábamos seguros de que fuera a sobrevivir". Pero sobrevivió y Gennadiy comenta que creció hasta convertirse en un hombre con una impresionante carrera como prestigioso abogado en Rusia. A Gennadiy le hace sentirse orgulloso que un paciente al que trató viva ahora una vida plena "Creo que es un gran honor ser médico y poder contemplar la vida de nuestros pacientes años después".

## **Las UCIs del futuro**

Galstyan rememora las grandes mejoras que se han hecho durante las últimas tres décadas en el número y la calidad de las UCIs en el país, desde mejoras en las tecnologías para mantener con vida a los pacientes hasta tratamientos terapéuticos. Como consecuencia de los muchos hallazgos en el área de cuidados intensivos, se ha prolongado la esperanza de vida. Como recuerda Gennadiy, hace 30 años un shock séptico en pacientes con neutropenia no era un diagnóstico, era una sentencia de muerte. "Lo mismo ocurría con la ventilación mecánica. Hoy en día, logramos tratar a la mitad de los pacientes", dice Galstyan. Él confía en que los avances médicos y científicos puedan continuar y que los médicos sean capaces de tratar a la mayoría de los pacientes.

Gennadiy también cree que la innovación puede cambiar el paradigma de tratamiento de la enfermedad: desde el crioprecipitado al tratamiento con factor VIII (FVIII), o desde el plasma al concentrado de complejo de protrombina. "Hace 30 años usábamos únicamente componentes sanguíneos, como crioprecipitado, plasma fresco congelado o concentrado de plasma propio", recuerda. Ahora todo ha cambiado. "Por ejemplo, en nuestra UCI de oncohematología, en los dos años anteriores, hemos estado usando octaplex®, un concentrado de complejo de protrombina (CCP) que contiene factores de coagulación II, VII, IX, y X en pacientes con trastornos hemorrágicos", explica. "Octaplex® es más rápido, más seguro y logísticamente más sencillo que la única opción alternativa: la transfusión de plasma. Recientemente, hemos tenido casos de envenenamiento por raticida y, gracias a octaplex®, hemos podido salvar las vidas de numerosos pacientes.

## **"La reflexión y el aprendizaje se han convertido en mis hábitos de trabajo"**

Cuanto más experto te haces, más se busca tu experiencia, y quizás no sorprenda que muchos médicos (incluido el catedrático Galstyan) sean también profesores que ayudan a la mejora de la educación médica en Rusia. Además de atender pacientes, el catedrático es académicamente activo en el Instituto de Educación Post Diplomatura de Anestesiología y Cuidados Intensivos del Centro Estatal de Investigación Médica, en la Agencia Federal Médico-Biológica de Rusia. "Llevo a cabo investigaciones científicas, tales como verificar las fuentes y escribir publicaciones, así como presentar conferencias", dice Gennadiy. "Es gratificante ayudar a formar la siguiente generación de médicos, de la misma forma que mis mentores me transmitieron su saber, así como compartir el conocimiento con mis colegas", añade. "Si me preguntas que ha sido lo que más me ha inspirado en la vida, diría que mis profesores de medicina".

Docenas de pacientes son tratados en la UCI cada día.



# Unidos para mejorar la vida de las personas



De pie, de izquierda a derecha:

**Josef Weinberger**, Responsable Corporativo de Calidad y Cumplimiento

**Gerold Rempeters**, Responsable Corporativo de Producción

**Wolfgang Frenzel**, Investigación y Desarrollo

**Norbert Müller**, Miembro del Consejo

**Flemming Nielsen**, Presidente, Octapharma USA, Inc.

**Tobias Marguerre**, Director Gerente, Octapharma Nordic AB

**Roger Mächler**, Director Financiero

**Matt Riordan**, Miembro del Consejo

Sentados, de izquierda a derecha:

**Olaf Walter**, Miembro del Consejo

**Frederic Marguerre**, Representante de los Accionistas, Presidente, Octapharma Plasma, Inc., EE.UU.

**Wolfgang Marguerre**, Presidente y director general, Grupo Octapharma

**Judy Smith**, Directora de Operaciones (Octapharma Plasma, Inc.) y Miembro del Consejo (Grupo Octapharma)



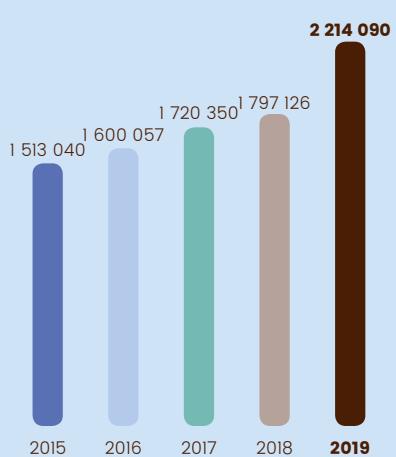
# Continuando con la inversión en la prosperidad futura de Octapharma

**Roger Mächler**  
Director Financiero

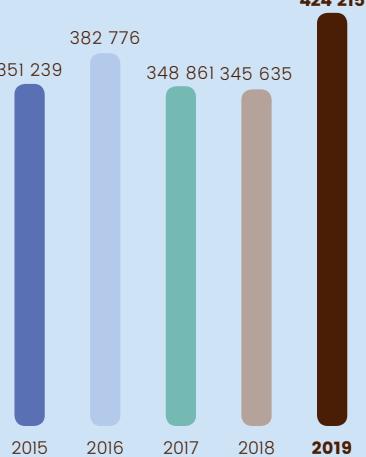


**“Nuestras significativas inversiones en investigación e infraestructuras posicionan sólidamente a la empresa para satisfacer las futuras necesidades de cada vez más profesionales y pacientes alrededor del mundo.”**

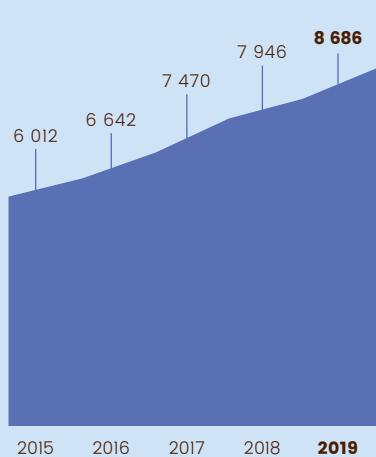
**Ingresos en miles de euros**



**Ingresos de explotación en miles de euros**



**Plantilla media**



**424 M €**

ingresos de explotación

**2,2 MM €**

ingresos

**23 %**

incremento de los ingresos  
e ingresos de explotación

**Octapharma ha obtenido unos buenos resultados en 2019. 2,2 mil millones de euros en ingresos suponen un logro significativo y un incremento de 417 millones de euros (23,2 %) en comparación a 2018. Más aún, nuestros ingresos de explotación han crecido entorno al 22,7 % en comparación a 2018 hasta la cifra récord de 424 millones de euros.**

El año pasado nuestros productos llegaron a cientos de miles de pacientes en todo el mundo. Hemos registrado un potente crecimiento interanual en nuestra cartera de productos de inmunoglobulina, así como en albunorm®, Nuwiq® y fibryga®. Nuestro fuerte crecimiento en ventas es continuo y no sería posible sin la colaboración de todas las divisiones y regiones, y el enfoque y compromiso de todos nuestros empleados y accionistas.

El beneficio bruto en 2019 fue de 783 millones de euros, lo cual supone 152 millones de euros más que en 2018. A pesar de la inversión continuada en capacidad de producción para satisfacer la creciente necesidad global de productos derivados de plasma, nuestro margen bruto se incrementó en 0,3 puntos porcentuales hasta el 35,4 %.

Los ingresos de explotación fueron de 424 millones de euros, y los beneficios antes de impuestos alcanzaron 428 millones de euros. En el contexto de la reforma tributaria en Suiza, se crearon activos por impuestos diferidos, los cuales redujeron de manera efectiva la tasa tributaria del Grupo, pero no tuvieron impacto en el impuesto sobre la renta que se pagó en 2019. Es posible anunciar un beneficio neto récord de 403 millones de Euros en 2019.

El efectivo neto de actividades de explotación fue de 257 millones de euros. El fuerte crecimiento en ventas viene acompañado de la inversión en capital activo: los deudores por ventas se incrementaron en 233 millones de euros después de las fuertes ventas de los últimos meses de 2019 y nuestro inventario neto se incrementó en 96 millones de euros.

Nuestros gastos operativos fueron de 359 millones de euros. Se hicieron inversiones significativas tanto para nuestra futura prosperidad en Investigación y Desarrollo como para la expansión de nuestra capacidad de producción e infraestructuras. Importantes hitos en la expansión y utilización de la cartera de nuestros productos de plasma y recombinantes se hicieron realidad en los pasados 12 meses. Para garantizar que cada litro de plasma se utiliza óptimamente, la compañía continuará entrando en nuevos mercados y expandiendo su cartera con nuevos e innovadores productos y servicios.

Nuestras inversiones en talento, equipamiento y responsabilidad preparan la compañía para las exigencias del futuro. En 2020, nuestro objetivo es continuar convirtiendo estos proyectos de expansión de capacidad que han sido exitosamente implementados, en ventas y un crecimiento del beneficio de explotación de más del 10 %, a la vez que nos enfocamos en la gestión del capital activo. Esto nos permitirá continuar invirtiendo independientemente en la futura prosperidad de Octapharma.

Nuestras significativas inversiones en investigación e infraestructuras colocan a la empresa en una posición sólida a la hora de satisfacer las necesidades de aún más profesionales de la salud y pacientes en todo el mundo.

**Roger Mächler**

Director Financiero

# Cifras clave del Grupo Octapharma

(Cifras monetarias en miles de euros)	2019	2018	2017	2016	2015
Ingresos de explotación	<b>424 215</b>	345 635	348 861	382 776	351 239
Margen de beneficio de explotación*	<b>19,2 %</b>	19,2 %	20,3 %	23,9 %	23,2 %
Beneficio neto del año	<b>403 445</b>	303 480	252 116	345 450	330 267
Retorno sobre la inversión*	<b>13,5 %</b>	11,5 %	10,2 %	15,3 %	17,0 %
Plantilla a final de año	<b>9 307</b>	8 314	7 674	7 094	6 213
Beneficio de operaciones por empleado*	<b>49</b>	43	47	58	58
Coeficiente de caja	<b>120 %</b>	174 %	187 %	180 %	174 %
Días de ventas en créditos*	<b>141</b>	126	126	137	123
Días de inventario*	<b>239</b>	250	217	218	227
Flujo de caja de operaciones	<b>257 180</b>	261 393	350 837	287 966	382 437
Gastos para asegurar la prosperidad futura	<b>307 804</b>	240 183	287 197	249 611	242 383
Investigación y desarrollo	<b>75 748</b>	87 291	86 508	83 500	72 825
Gastos de capital	<b>232 056</b>	152 892	200 689	166 111	169 558

\* Los datos clave se calculan como sigue:

Margen de beneficio de explotación: Ingresos de explotación/ingresos

Retorno sobre la inversión: (Beneficio neto del año + gastos por intereses) / media total activos

Beneficio de explotación por empleado: Ingresos de explotación / media de inventarios

Días de ventas en créditos: deudores por ventas / ingresos \* 365

Días de inventario: Media de inventarios / costes de material y producción (parte de los costes de ventas) \* 365

# Estados financieros del Grupo Octapharma\*

## Estado de resultados consolidado del Grupo Octapharma

(Todas las cifras en miles de euros)	2019	2018
<b>Ingresos</b>	<b>2 214 090</b>	1 797 126
Costes de ventas	-1 431 275	-1 166 158
<b>Beneficio bruto</b>	<b>782 815</b>	630 968
Investigación y desarrollo	-75 748	-87 291
Ventas y marketing	-202 357	-135 643
Asuntos normativos	-19 494	-18 405
General y administración	-63 812	-60 845
Otros ingresos	3 840	17 626
Otros gastos	-1 029	-775
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-358 600</b>	-285 333
<b>Ingresos de explotación</b>	<b>424 215</b>	345 635
Ingresos y gastos no operativos	3 727	229
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>427 942</b>	345 864
Impuesto sobre las ganancias	-24 497	-42 384
<b>Beneficio neto del año</b>	<b>403 445</b>	303 480

\* El resumen de los estados financieros a continuación se ha obtenido de los estados financieros consolidados de Octapharma Nordic AB, Estocolmo y comprenden el resumen del estado de resultados para el periodo entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2019, el resumen del balance general y el resumen del estado de flujo de caja para ese año, agregando notas de estado financiero no material.

## Estado consolidado de la posición financiera del Grupo Octapharma

(Todas las cifras en miles de euros)	2019	2018
<b>Activos</b>		
Caja y equivalente de caja	<b>434 845</b>	502 153
Deudores por ventas	<b>854 992</b>	622 372
Otros créditos y otros activos corrientes	<b>67 590</b>	55 585
Préstamos	<b>96</b>	71
Derivados financieros	<b>1 129</b>	92
Inventarios	<b>923 342</b>	827 276
<b>Total activos corrientes</b>	<b>2 281 994</b>	2 007 549
Inversiones financieras	<b>1 411</b>	1 370
Impuestos diferidos	<b>103 798</b>	52 293
Préstamos	<b>738</b>	723
Propiedades, plantas y equipamiento	<b>973 890</b>	693 611
Activos intangibles	<b>7 197</b>	0
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>1 087 034</b>	747 997
<b>Total activos</b>	<b>3 369 028</b>	2 755 546

<b>(Todas las cifras en miles de euros)</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Pasivo y capital</b>		
Deudas comerciales y otras	<b>119 602</b>	103 616
Derivados financieros	<b>0</b>	1 620
Deudas del impuesto sobre las ganancias	<b>44 236</b>	19 952
Pasivos a corto plazo por arrendamiento	<b>11 614</b>	1 648
Acumulados	<b>151 049</b>	127 831
Previsiones corrientes	<b>36 279</b>	33 389
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>362 780</b>	288 056
Ingresos diferidos	<b>2 008</b>	2 214
Previsiones	<b>111 437</b>	87 321
Pasivos a largo plazo por arrendamiento	<b>177 787</b>	3 611
Pasivo impuestos diferidos	<b>45 492</b>	33 780
Otro pasivo no corriente	<b>378</b>	172
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>337 102</b>	127 098
<b>Total pasivo</b>	<b>699 882</b>	415 154
Capital social	<b>100</b>	100
Resultados acumulados	<b>2 665 738</b>	2 340 969
Ajustes conversión de divisas	<b>3 308</b>	-677
<b>Capital total</b>	<b>2 669 146</b>	2 340 392
<b>Total pasivo y capital</b>	<b>3 369 028</b>	2 755 546

## Estado consolidado de flujos de caja del Grupo Octapharma

(Todas las cifras en miles de euros)	2019	2018
<b>Beneficio neto del año</b>	<b>403 445</b>	303 480
Amortización de propiedades, plantas y equipamiento y intangibles	140 697	104 834
Ajuste de activos fijos	3 233	12 379
Cambio en el valor de mercado de activos no corrientes	-55	1 400
(Beneficio) pérdida por la venta de propiedades, plantas, equipamiento e inversión de capital	367	-7 160
Cambios en obligaciones a plazo y previsiones	13 684	5 971
Costes financieros	9 520	0
Gasto en impuestos	24 497	42 384
Pérdida (ganancia) en cambio de divisas no realizado	-3 279	-3 013
<b>Flujo de caja antes de cambios en el capital de trabajo</b>	<b>592 109</b>	460 275
(Aumento) disminución del capital de trabajo	-334 929	-198 882
<b>Efectivo neto de actividades de explotación</b>	<b>257 180</b>	261 393
Adquisición de propiedades, plantas y equipamiento	-213 629	-152 892
Adquisición de subsidiaria, neto de efectivo adquirido	-18 427	0
El cambio de las inversiones financieras	415	16 759
Importes recibidos por la venta de propiedades, plantas y equipamiento	1 035	718
Interés recibido	1 012	2 283
<b>Efectivo neto utilizado en actividades de inversión</b>	<b>-229 594</b>	-133 132
Actividades de financiación	-78 450	-112 241
Pago de arrendamiento pasivo	-17 665	0
<b>Efectivo neto utilizado en actividades de financiación</b>	<b>-96 115</b>	-112 241
<b>Cambio neto en caja y equivalente de caja</b>	<b>-68 529</b>	16 020
Caja y equivalente de caja al inicio del periodo	502 153	485 600
Efecto de la fluctuación en el cambio sobre el efectivo	1 221	533
<b>Caja y equivalente de caja al final del periodo</b>	<b>434 845</b>	502 153

# Informe de auditoría independiente sobre el resumen de los estados financieros



KPMG AG  
Audit  
Räffelstrasse 28  
CH-8045 Zurich

PO Box  
CH-8036 Zurich

T +41 58 249 31 31  
E infozurich@kpmg.com  
kpmg.ch

## INFORME DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS RESUMIDOS

Octapharma Nordic AB, Stockholm

### Opinión

Los estados financieros resumidos adjuntos en las páginas 87-90, que comprenden el balance de situación resumido al 31 de diciembre de 2019, el estado de resultados resumido y el estado de flujos de efectivo resumido correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, así como las correspondientes notas explicativas, se derivan de los estados financieros auditados de Octapharma Nordic AB correspondientes al ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2019.

En nuestra opinión, los estados financieros resumidos derivados de los estados financieros auditados Octapharma Nordic AB para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2019 son congruentes, en todos los aspectos materiales con dichos estados financieros, de conformidad con las normas contables descriptas en la página 87.

### Estados Financieros Resumidos

Los estados financieros resumidos no contienen toda la información que requiere International Financial Reporting Standards (IFRS). En consecuencia, la lectura de los estados financieros resumidos no equivale a la lectura de los estados financieros auditados de Octapharma Nordic AB.

### Los estados financieros auditados y nuestro informe sobre el mismo

En nuestro informe del 14 de febrero de 2020 hemos expresado una opinión favorable sobre dichos estados financieros.

### Responsabilidad de la dirección en relación con los estados financieros resumidos

La dirección es responsable de la preparación de un resumen de los estados financieros auditados de conformidad con las normas contables descriptas en la página 87.

### Responsabilidad del auditor

Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre los estados financieros resumidos basada en nuestros procedimientos realizados de conformidad con la Norma Internacional de Auditoría (NIA) 810 „Encargos para informar sobre estados financieros resumidos“.

KPMG AG

Toni Wattenhofer

Anna Pohle

Zurich, 14 de febrero de 2020

KPMG AG is a subsidiary of KPMG Holding AG, which is a member of the KPMG network of independent firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss legal entity. All rights reserved.

# Información de contacto

## Sede central

### Octapharma AG

Frederic Marguerre  
Tobias Marguerre  
Roger Mächler  
Matt Riordan  
Gerold Rempeters  
Olaf Walter  
Seidenstrasse 2  
8853 Lachen  
Suiza  
Tel +41 55 4512121  
Fax +41 55 451210  
frederic.marguerre@octapharma.com  
tobias.marguerre@octapharma.com  
roger.maechler@octapharma.com  
norbert.mueller@octapharma.com  
matt.riordan@octapharma.com  
gerold.rempeters@octapharma.com  
olaf.walter@octapharma.com

## Alemania

### Octapharma GmbH

Johannes Hafer  
Elisabeth-Selbert-Straße 11  
40764 Langenfeld  
Alemania  
Tel +49 2173 9170  
Fax +49 2173 917111  
johannes.hafer@octapharma.com

### Octapharma Dessau GmbH

Sybille Werner  
Thordalf Petzold  
Otto-Reuter-Straße 3  
06847 Dessau-Rosslau  
Alemania  
Tel +49 340 519 580  
Fax +49 340 550 8111  
sybille.werner@octapharma.com  
thoralf.petzold@octapharma.com

### Octapharma Plasma GmbH

Hubert Franzaring  
Elisabeth-Selbert-Straße 11  
40764 Langenfeld  
Alemania  
Tel +49 2173 9170107  
Fax +49 2173 917111  
hubert.franzaring@octapharma.com

## Octapharma

### Produktionsgesellschaft Deutschland mbH

Karl Leitner  
Wolfgang-Marguerre-Allee 1  
31832 Springe  
Alemania  
Tel +49 5041 779180  
Fax +49 5041 77918126  
karl.leitner@octapharma.com

## Octapharma

### Biopharmaceuticals GmbH

Christoph Kannicht  
Im Neuenheimer Feld 590  
69120 Heidelberg  
Alemania  
Tel +49 6221 1852 500  
Fax +49 6221 1852 510  
Walther-Nernst-Straße 3  
12489 Berlin  
Alemania  
Altenhöferalle 3  
60438 Frankfurt  
Alemania  
christoph.kannicht@octapharma.com

## America latina

### Representante de Octapharma AG

Abel Fernandes  
Courvoisier Centre  
601 Brickell Key Drive  
Suite 550  
Miami, Florida 33131  
USA  
Tel +1 786 479 3575  
Fax +1 305 505 75 74  
abel.fernandes@octapharma.com

## Arabia Saudita

### Representante de Octapharma AG

Maher Abu Alrob  
El Seif Building No. 4038  
Northern Ring Road  
Al Wadi District  
PO Box 300101  
Riyadh 13313-6640  
Arabia Saudita  
Tel +966 92 000 0406  
Fax +966 11 462 4048  
maher.abualrob@octapharma.com

## Australia

### Octapharma Australia Pty. Ltd.

Frederic Marguerre  
Matt Riordan  
Jones Bay Wharf  
42/26–32 Pirrama Road  
Pyrmont NSW 2009  
Australia  
Tel +61 2 85725800  
Fax +61 2 85725890  
frederic.marguerre@octapharma.com  
matt.riordan@octapharma.com

## Austria

### Octapharma Pharmazeutika

Produktionsgesellschaft m.b.H.  
Josef Weinberger  
Barbara Rangetiner  
Oberlaer Straße 235  
1100 Viena  
Austria  
Tel +43 1 610320  
Fax +43 1 610329300  
josef.weinberger@octapharma.com  
barbara.rangetiner@octapharma.com

## Octapharma

### Handelsgesellschaft m.b.H.

Cornelia Kühn  
Oberlaer Straße 235  
1100 Viena  
Austria  
Tel +43 1 610321220  
Fax +43 1 610329103  
cornelia.kuehn@octapharma.com

## Azerbaiyán

### Representante de Octapharma AG

Namik Pashayev  
90A Nizami str., The Landmark I  
AZ1010 Baku  
Azerbaiyán  
Tel +994 12 498 8172  
Fax +994 12 493 5931  
namik.pashayev@octapharma.com

## Bélgica

### Octapharma Benelux S.A./N.V.

Eva Priem  
Researchdreef 65  
1070 Bruselas  
Bélgica  
Tel +32 2 3730890  
Fax +32 2 3744835  
eva.priem@octapharma.com

## Bielorrusia

### Representante de Octapharma AG

Nadezhda Lagoiko  
Dzerzhinski Av. 8,  
oficina 503  
220036 Minsk  
Bielorrusia  
Tel/Fax +375 17 221 24 09  
nadezhda.lagoiko@octapharma.com

## Brasil

### Octapharma Brasil Ltda.

Samuel Mauricio  
Av. Ayrton Senna 1850, Loja 118  
22775-003 Barra da Tijuca  
Rio de Janeiro  
Brasil  
Tel +55 21 2421 1681  
Fax +55 21 2421 1691  
samuel.mauricio@octapharma.com

## Canadá

### Octapharma Canada Inc.

Frederic Marguerre  
Sri Adapa  
308–214 King St W  
M5H 3S6 Toronto ON  
Canadá  
Tel +1 416 531 9951  
Fax +1 416 531 8891  
frederic.marguerre@octapharma.com  
sri.adapa@octapharma.com

## China

### Representante de Octapharma AG

Chen Xuyu  
Suite 815, Zhongkun Plaza  
59 GaoliangQiaoXieJie  
100044 HaiDianQu, Pekín  
China  
Tel +86 10 62169126  
Fax +86 10 62193528  
chen.xuyu@octapharma.com

## Notas a pie

- 1 <https://www.wfh.org/en/our-work-global/vwd-initiative-program>
- 2 [https://elearning.wfh.org/elearning-centres/vwd/#what\\_is\\_von\\_willebrand\\_disease](https://elearning.wfh.org/elearning-centres/vwd/#what_is_von_willebrand_disease)
- 3 [https://elearning.wfh.org/elearning-centres/introduction-to-hemophilia/#hemophilia\\_treatment](https://elearning.wfh.org/elearning-centres/introduction-to-hemophilia/#hemophilia_treatment)
- 4 <http://www1.wfh.org/publications/files/pdf-1494.pdf>
- 5 [https://elearning.wfh.org/elearning-centres/introduction-to-hemophilia/#how\\_do\\_you\\_get\\_hemophilia](https://elearning.wfh.org/elearning-centres/introduction-to-hemophilia/#how_do_you_get_hemophilia)
- 6 <https://primaryimmune.org/about-primary-immunodeficiencies>

- 7 <https://ghr.nlm.nih.gov/condition/x-linked-agammaglobulinemia>
- 8 <https://primaryimmune.org/about-primary-immunodeficiencies/specific-disease-types/common-variable-immune-deficiency/>
- 9 <https://primaryimmune.org/living-pi-explaining-pi-others/think-zebra>
- 10 <https://www.nobelprize.org/prizes/chemistry/1993/mullis/lecture/>
- 11 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4741261/>
- 12 <https://www.healthline.com/health/clinical-trial-phases#phase-iii>
- 13 <http://npic.orst.edu/factsheets/rodenticides.html>

**Eslovaquia**  
**Representante de Octapharma AG**  
Daniel Host  
Zochova 6/8  
811 03 Bratislava  
Eslovaquia  
Tel +421 2 54646701  
Fax +421 2 54418321  
daniel.host@octapharma.com

**España**  
**Octapharma S.A.**  
Joao Carlo Coelho  
Parque Empresarial de San Fernando Edif. Dublin – 2º Planta Av. Castilla 2  
28830 San Fernando de Henares, Madrid España  
Tel +34 91 6487298  
Fax +34 91 6764263  
joao.coelho@octapharma.com

**Estados Unidos**  
**Octapharma USA, Inc.**  
Flemming Nielsen  
121 River Street, Suite 1201 Hoboken Nueva Jersey 07030 EE. UU.  
Tel +1 201 6041130  
Fax +1 201 6041131  
flemming.nielsen@octapharma.com  
**Octapharma Plasma, Inc.**  
Frederic Marguerre  
10644 Westlake Drive Charlotte Carolina del Norte 28273 EE. UU.  
Tel +1 704 6544600  
Fax +1 704 6544700  
frederic.marguerre@octapharma.com

**Finlandia**  
**Representante de Octapharma Nordic AB**  
Tom Åhman  
Rajatorpantie 41 C  
01640 Vantaa  
Finlandia  
Tel +358 9 85202710  
Mobile +358 407300157  
tom.ahman@octapharma.fi

**Francia**  
**Octapharma S.A.S.**  
Fanny Chauvel  
72 rue du Maréchal Foch  
67380 Lingolsheim  
Francia  
Tel +33 3 88 77 62 00  
Fax +33 3 88 77 62 01  
fanny.chauvel@octapharma.fr

**Octapharma France S.A.S.**  
Marie-Christine Borrelly  
62 bis Avenue André Morizet  
92100 Boulogne Billancourt  
Francia  
Tel +33 1 41318000  
Fax +33 1 41318001  
marie-christine.borrelly@octapharma.com

**Italia**  
**Octapharma Italy Spa**  
Abramo Brandi  
Via Cisanello 145  
56124 Pisa  
Italia  
Tel +39 050 549001  
Fax +39 050 5490030  
abramo.brandi@octapharma.com

**Jordania**  
**Representante de Octapharma AG**  
Maher Abu Alrob  
King Abdullah II St. Bldg. 296 P.O. Box 140290 Amman 11814 Jordania  
Tel +962 6 580 5080  
maher.abualrob@octapharma.com

**Kazajstán**  
**Representante de Octapharma AG**  
Inna Popelysheva  
Dostyk Str. 180, office 42  
050051 Almaty  
Kazajstán  
Tel +7 701 767 98 09  
Fax +7 727 320 15 41  
inna.popelysheva@octapharma.com

**México**  
**Octapharma S.A. de C.V.**  
Angel Sosa  
Calzada México Tacuba No. 1419 Col. Argentina Poniente C.P. 11230 CDMX México  
Tel +52 55 508 21170  
Fax +52 55 552 70527  
angel.sosa@octapharma.com

**Noruega**  
**Octapharma AS**  
John Erik Ørn  
Industrivegen 23  
2069 Jessheim  
Noruega  
Tel +47 639 888 60  
Fax +47 639 888 65  
john.erik.oern@octapharma.com

**Polonia**  
**Octapharma Poland Sp. z o.o.**  
Jarosław Czarnota  
Ul. Chodkiewicza 8 lok.U12  
02-593 Warszawa  
Polonia  
Tel +48 22 4895228  
Fax +48 22 4895229  
jaroslaw.czarnota@octapharma.com

**Portugal**  
**Octapharma Produtos Farmacéuticos, Lda.**  
Eduardo Marques  
Rua dos Lagares D'Ei Rei, n.º 21C R/C Dt.º  
1700 – 268 Lisboa Portugal  
Tel +351 21 8160820  
Fax +351 21 8160830  
eduardo.marques@octapharma.com

**Reino Unido**  
**Octapharma Limited**  
Clare Worden  
The Zenith Building  
26 Spring Gardens  
Manchester M2 1AB Reino Unido  
Tel +44 161 8373780  
Fax +44 161 8373799  
clare.worden@octapharma.com

**República Checa**  
**Octapharma CZ s.r.o.**  
Petr Razima  
Rosmarin Business Centre  
Delenická 213/12  
170 00 Praga 7  
República Checa  
Tel +420 266 793 510  
Fax +420 266 793 511  
petr.razima@octapharma.com

**Rusia**  
**Representante de Octapharma Nordic AB**  
Olga Koniunova  
Denezhniy Lane 11, Building I  
119002 Moscú  
Rusia  
Tel +7 495 7854555  
Fax +7 495 7854558  
olga.koniuhova@octapharma.com

**Singapur**  
**Octapharma Pte Ltd**  
Lorenzo Valentini  
36 Armenian Street  
#04-09  
Singapur 179934  
Tel +65 6634 1124  
lorenzo.valentini@octapharma.com

**Sudáfrica**  
**Octapharma South Africa (Pty) Ltd**  
Sean Hancock  
Building # 3  
Design Quarter District  
Cnr William Nicol and Leslie Avenue East  
2191 Fourways Johannesburg Sudáfrica  
Tel +27 11 465 4269  
Fax +27 11 465 4301  
sean.hancock@octapharma.com

**Suecia**  
**Octapharma AB**  
Alex Scheepers  
Lars Forssells gata 23  
SE-11275 Estocolmo Suecia  
Tel +46 8 566 430 00  
Fax +46 8 566 430 10  
alex.scheepers@octapharma.se

**Octapharma Nordic AB**  
Tobias Marguerre  
David Wikman  
Lars Forssells gata 23  
SE-11275 Estocolmo Suecia  
Tel +46 8 566 430 00  
Fax +46 8 566 430 10  
tobias.marguerre@octapharma.com  
david.wikman@octapharma.se

**Ucrania**  
**Representante de Octapharma AG**  
Victoria Bondarenko  
45-49A Vozdvyzhenska Street Office 2805.  
01025 Kiev Ucrania  
Tel/Fax +380 (44) 502 78 77  
Mobile +38 050 333 00 16  
victoria.bondarenko@octapharma.com

Las opiniones expresadas en las entrevistas dentro de esta publicación son las de los individuos y no necesariamente reflejan la posición o puntos de vista de Octapharma.

Aviso legal: este informe ha sido preparado de acuerdo con los requisitos de comunicación de la empresa y ha sido autorizado para su publicación en lengua inglesa. La edición en la presente lengua (español) tiene propósito únicamente informativo: en caso de discrepancia entre esta versión y la versión en lengua inglesa, prevalecerá la versión en lengua inglesa.

Editor: Ivana Spotakova

Contenido: Frederic Marguerre



[octapharma.com](http://octapharma.com)