

## Emprenedors

# R+D per combatre la migranya

DR Healthcare avança solucions per a un mal que afecta un 16% de la població

BERTA ROIG  
BARCELONA

Normalment es diu que hi ha dos tipus d'emprenedors, els que munten un negoci a partir d'un nou invent o de la detecció d'un nou nínxol de mercat —emprenedors per oportunitat— i els que s'aboquen a tenir el seu propi negoci en vista de les dificultats de trobar feina en el mercat laboral —aquests són els emprenedors per necessitat—. Però els germans Juanjo i Carlos Duelo formen part d'un tercer grup, els que converteixen un problema personal en una oportunitat de negoci. Aquest és l'origen de DR Healthcare.

Les migranyes que patia Juanjo Duelo el van portar ja fa anys a assistir a tots els congressos i seminaris sobre aquesta afecció. "Va arribar un moment en què em vaig dir que havia de fer alguna cosa, perquè a pesar que és un problema que afecta un 16% de la població la recerca que fan els laboratoris és ridícula", diu aquest emprenedor. A més, tradicionalment tota l'actuació contra la migranya s'ha centrat en fàrmacs amb una eficàcia molt reduïda i efectes adversos sobre el pacient, i que "han ajudat a fer crònica aquesta dolença". Amb aquest

panorama, Juanjo Duelo va decidir fer un pas definitiu i va abandonar el seu anterior negoci de comunicació per centrar-se, junt amb el seu germà, en la recerca d'una solució alternativa a les cefalees.

El resultat va ser una primera patent que ha derivat en el que avui és la insígnia de DR Healthcare, el Migracalm. Es tracta d'un

**La firma va facturar 1,6 milions el 2009 i espera arribar als 4 milions enguany**

producte biofuncional que es basa a exercir un efecte vasoconstrictor sense química, directament amb la pressió física que exerceix aquesta diadema que es col·loca rodejant el cap sobre la zona on es focalitza el dolor.

**INCOMPRESIÓ.** El problema de molts malalts, explica Duelo, és que "es converteixen en pacients polimedcats perquè van provant diferents fàrmacs i sovint cauen en l'automedicació". A això, diu, s'afegeix el fet que "la gent en general no entén el problema de la migranya; els qui no en pateixen



Juanjo Duelo, cofundador de DR Healthcare, mostra el producte ensenya de la firma, el Migracalm. JOSEP LOSADA

## LA IDEA



Juanjo Duelo patia moltes migranyes i no es resignava a viure sempre dependent

d'alguna pastilla per calmar el dolor. Les ànsies per curar-se van fer que aquest exdirectiu de banca i del sector de la comunicació es llancés a la recerca d'un nou producte que fugís de la química i aportés efectivitat.

pensen que és només un mal de cap i no veuen el seu efecte incapacitant". De fet, s'estima que a l'Estat espanyol la migranya genera prop de 20 milions de jornades de feina perdudes l'any, amb el cost social i econòmic que això representa.

Per tot això no resulta estrany que la firma hagi acumulat 42.000 fans al Facebook en poc més d'un any de funcionament. També ha estat ràpida la seva in-

ternacionalització. Actualment els productes de DR Healthcare es comercialitzen a diversos països europeus i a Mèxic. "A cada mercat tenim un soci per fer la distribució, però el model que busquem ara és un aliat dins el sector dels laboratoris farmacèutics", explica Duelo. Això és el que ja han fet amb la firma Stada Arzneimittel per a la seva estratègia en el mercat austríac, la qual cosa els permet vendre directament als metges. "Això és important perquè al cap i a la fi els metges són els que després poden aconsellar als seus pacients els nostres productes", explica Duelo. Ara DR Healthcare estudia acords similars amb altres firmes farmacèutiques que els aportin aquest mateix valor afegit. Un dels mercats on també han posat el primer peu per desembarcar-hi és els EUA, on tenen ja preacords amb algun laboratori i esperen que finalitzin les gestions amb les autoritats del medicament del país.

A més, la companyia ha tancat un acord amb el laboratori de diagnòstics Labco —que a Espanya integra laboratoris com ara

Sabater i General LAB— per tal d'oferir als pacients amb migranya la possibilitat de realitzar-se una anàlisi que determini si l'origen del mal està en l'alimentació. Duelo destaca: "Ara ens volem concentrar a detectar l'origen de la migranya". DR Healthcare ha realitzat un estudi en col·laboració amb la Universitat de Barcelona en què es posa de manifest que en un 49% dels casos existeix una vinculació entre la migranya i l'alimentació. El problema deriva, segons es desprèn d'aquest estudi, del dèficit en l'enzim DAO i el consegüent excés d'histamina. "Aquesta pot ser la base del nostre creixement futur: concentrar-nos en la nutrició com a prevenció de la migranya. Seria realment revolucionari aconseguir que el sistema de sanitat públic assumís aquest protocol, amb l'estalvi en fàrmacs que això generaria", diu Duelo.

El 2009, aquesta jove firma, que disposa d'una plantilla de sis persones, va facturar 1,6 milions d'euros, però Duelo confia a assolir els 4 milions aquest 2010. L'expansió està en marxa.



*El salmó digital*  
**www.leconomic.cat**

**Entra-hi**

SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA  
**LECONOMIC**



**L'economia, més a prop**