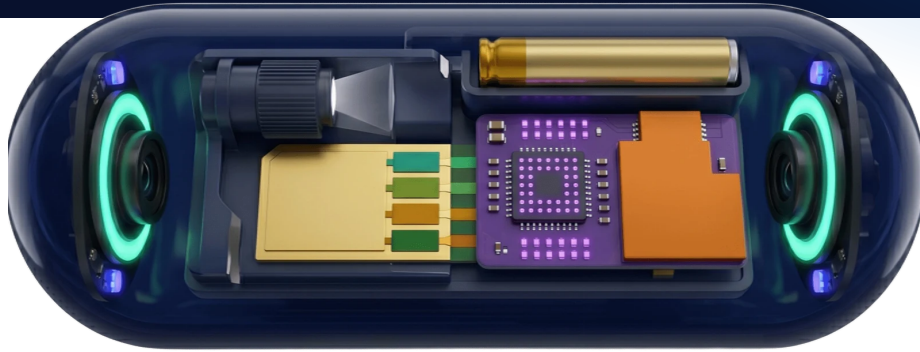


Il tuo intestino, visto da dentro. Una capsula da ingerire a casa che unisce immagini e biosensori in un unico esame, senza preparazione intestinale.

STATO: CONCEPT E DESIGN · FINALISTA TALENTIS 2026



IL PROBLEMA

Lo screening del colon-retto esiste, ma non arriva alle persone. In Italia solo il 35,8% degli invitati fa il test, e al Sud l'adesione scende al 21,1%. Il cancro del colon-retto è la seconda causa di morte per tumore in Europa, e arrivare prima cambia tutto: la sopravvivenza a 5 anni passa dal 13% in fase metastatica al 91% in fase localizzata.

35,8%

adesione allo screening in Italia, 2024
[1]

21,1%

al Sud e nelle Isole [1]

91% / 13%

sopravvivenza a 5 anni, localizzato vs
metastatico [2]

LA SOLUZIONE

Un sistema in quattro parti: una **capsula** di 28 × 12 mm con fotocamere, biosensori (temperatura, pH, specie reattive dell'ossigeno, emoglobina) e IA a bordo; un **gilet** con antenne che riceve il segnale e localizza la capsula; un **ricevitore** che registra il transito; un'app che trasforma i dati in un indice di salute intestinale e lo segue nel tempo.

DUE VERSIONI, DUE MERCATI

ARGO-GIM Lite · B2C, personal health. Aiuta la persona a conoscere e seguire nel tempo la salute del proprio intestino e la accompagna dal medico quando qualcosa cambia.

ARGO-GIM Dx · B2B, uso clinico. Doppia fotocamera RGB e NBI, visione 3D, classificazione delle lesioni (Paris, Kudo, NICE) e integrazione FHIR. L'IA affianca il medico come secondo sguardo.

ARGO-GIM è un concept in fase di sviluppo, non un dispositivo medico certificato. I valori di prodotto sono obiettivi di progetto da validare clinicamente; le proiezioni sono stime interne.

Fonti: [1] Osservatorio Nazionale Screening, 2024 · [2] American Cancer Society, dati SEER 2014–2020 · [3] Grand View Research, Colon Screening Market · [4] Precedence Research, Capsule Endoscopy Market

MERCATO

\$40,4 mld

mercato globale dello screening coloretale, 2025 [3]

8 mln

persone invitate ogni anno allo screening in Italia [1]

+7,9%

crescita annua delle capsule endoscopiche [4]

MODELLO DI BUSINESS

- Capsula monouso: ogni esame è una nuova capsula
- Software in abbonamento: app Lite e licenze Dx per reparto
- Licenza di tecnologia e di dati anonimizzati, solo con consenso

PROIEZIONI

Secondo la proiezione interna, il pareggio operativo arriva al 2° anno dal lancio e i ricavi raggiungono €67 M al 5° anno, con meno del 4% degli invitati italiani. L'anno 1 è il primo dopo la marcatura CE. Ipotesi da validare con la distinta componenti e i primi accordi.

REGOLATORIO E ROADMAP

Una capsula ingeribile è un dispositivo medico invasivo ai sensi del Regolamento UE 2017/745 (almeno classe IIa): entrambe le versioni richiedono la marcatura CE. Il progetto è impostato secondo MDR, AI Act e GDPR.



TEAM NEW-TALE

Niccolò Vono

Dottorando in Biotecnologie per la Medicina Molecolare, multi-omica del cancro coloretale

Cristina Vocca

Dottoranda in Sanità pubblica, specializzanda in Farmacologia e Tossicologia Clinica

Giuseppina Fruci

Studentessa di Farmacia

Partner tecnico e tecnologico: Biotechnomed

COSA CERCHIAMO

- Ingegneria elettronica e biomedica per il prototipo
- Reparti di gastroenterologia per gli studi clinici
- Mentor e investitori del settore medtech
- Aziende sanitarie per progetti pilota

CONTATTI

niccolo.vono@unicz.it