Project Lab

Riscoprire Erasmus+ per dare forma alle idee

Fondazione Inarcassa & CBE-GEIE

Fondazione INARCASSA

I – Speciale Novembre



Dai webinar alle vostre domande

Come si trasforma un'idea in un progetto europeo? Questo numero speciale riprende i contenuti del *Project Lab*, il percorso formativo realizzato da CBE-GEIE con Fondazione Inarcassa nell'aprile 2026, per offrire una guida pratica alla progettazione Erasmus+.

Dai punti chiave delle tre lezioni alle risposte ai dubbi più frequenti, un'occasione per ritrovare strumenti utili su ricerca partner, budget, cofinanziamento e sviluppo di un'idea progettuale a partire dai bisogni concreti.

Project Lab: riprendiamo il filo

Tre lezioni online hanno accompagnato architetti e ingegneri alla scoperta della progettazione europea: dalla cornice strategica e dalle priorità dell'Unione europea alle opportunità di cooperazione Erasmus+, fino agli strumenti operativi per dare forma a una proposta.

Un percorso pensato per comprendere non soltanto quali opportunità esistono, ma anche come iniziare a costruire un progetto, individuando bisogni, obiettivi, partner e risorse.

INDICE

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto 3

Il percorso dei tre webinar del Project Lab, dal quadro strategico agli strumenti operativi 3

Dalle priorità europee al programma 4

La KA2 come porta d'accesso 6

Dall'idea al progetto: gli strumenti operativi 8

Q&A: dalle domande al metodo 11

Le questioni più complesse emerse dai professionisti, raccolte per temi e approfondite 11

1. Trovare partner quando non si ha una rete europea 11

2. Orientarsi tra i documenti del programma 12

3. Dall'idea al progetto: obiettivi, budget e sostenibilità in fase di avvio 13

4. Il budget a lump sum e la stima del costo giornaliero 14

5. Cofinanziamento e valore del lavoro professionale nel progetto 14

6. Si possono spostare risorse durante il progetto? 15

7. Regole tra partner: ruoli, responsabilità e inadempienze 16

Project Lab in azione 17

Dal gap di competenze al progetto: il caso università-studi professionali 17

Fornire una risposta ad un bisogno 18

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto

Il percorso dei tre webinar del Project Lab, dal quadro strategico agli strumenti operativi

Sono passati alcuni mesi da quando, nell'aprile 2026, CBE-GEIE e Fondazione Inarcassa hanno realizzato il Project Lab, il ciclo di tre lezioni online che ha accompagnato architetti e ingegneri iscritti alla Fondazione dentro la logica della progettazione europea, con un focus specifico su *Erasmus+*. Da allora ciascuno ha seguito una strada diversa: c'è chi ha proseguito con il workshop in presenza del Modulo 2 a Firenze, chi si è fermato ai webinar e chi non ha potuto partecipare. Questo numero speciale nasce per riprendere il filo con tutti: ricordare che cosa abbiamo costruito insieme, perché può essere utile nel lavoro di ogni giorno e come metterlo in pratica. Le domande raccolte durante e dopo gli incontri sono la materia prima del Q&A che segue; prima di arrivare alle risposte, però, riprendiamo le coordinate del percorso, per restituire il filo logico che lega le tre lezioni e che aiuta a leggere ogni risposta nel suo contesto.

Il percorso si è sviluppato in tre tappe: la prima ha costruito la **cornice strategica**, dalle priorità della Commissione europea al funzionamento del programma; la seconda ha messo al centro la **cooperazione tra organizzazioni**, cioè la Key Action 2, come vera porta d'accesso alla progettazione; la terza ha fornito gli **strumenti operativi** per trasformare un'idea in una proposta strutturata. In altre parole, si è passati da "*capire i programmi*" a "*avere gli strumenti per preparare un'idea in chiave europea*".

Modulo 1 – I numeri della partecipazione

Il primo modulo ha registrato un'ampia partecipazione, con una media complessiva di **1.310 iscritti** e **865 partecipanti accreditati** per le tre lezioni in diretta.
Gli accreditati si suddividono tra ingegneri e architetti:

Lezione	Iscritti	Accreditati
9 aprile	1.369	1.030
14 aprile	1.599	876
22 aprile	963	688
Media	**1.310**	**865**

Nel complesso, il Modulo 1 ha coinvolto mediamente 865 professionisti per ciascun appuntamento, confermando l'interesse verso i contenuti formativi proposti.

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto

Dalle priorità europee al programma



Il punto di partenza sono state le **sette priorità politiche della Commissione europea 2024–2029**: Ogni priorità descrive un cambiamento strutturale a cui l'Unione intende rispondere: da queste discende una catena precisa, che va dal **Quadro finanziario pluriennale** ai singoli programmi, dai programmi ai **Work Programme annuali** e, solo alla fine, ai bandi.

In questa catena, un elemento attraversa quasi tutte le priorità: le **competenze**. Senza competenze aggiornate non c'è innovazione, non c'è transizione verde o digitale, non c'è competitività. È qui che si colloca **Erasmus+**, lo strumento europeo dedicato allo sviluppo delle competenze, con una dotazione per il periodo 2021–2027 di circa 26,2 miliardi di euro (a cui si aggiungono circa 2,2 miliardi provenienti da strumenti esterni) e un budget annuale per il 2026 di circa 5,2 miliardi.

Erasmus+ nasce nel 1987 come programma di scambio per studenti, oggi è uno **strumento di politica pubblica** che interviene sui sistemi educativi e formativi e sulla cooperazione tra organizzazioni. Non finanzia "*idee interessanti*", ma risposte a criticità strutturali europee: il disallineamento tra competenze e lavoro, il ritardo digitale, la transizione verde, sistemi formativi non aggiornati, la frammentazione tra Paesi. Per un professionista tecnico la domanda decisiva diventa quindi una sola: *la mia attività professionale può diventare apprendimento trasferibile?* Una competenza tecnica entra nella logica del programma quando può essere insegnata, condivisa, trasferita e quando è in grado di generare cambiamento anche in altri contesti.

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto

La struttura del programma si legge attraverso tre assi, le **Key Actions** (azioni chiave) che dicono cosa si fa: la **KA1** riguarda la mobilità delle persone, la **KA2** la cooperazione tra organizzazioni, la **KA3** il sostegno alle politiche.
Le **priorità,** invece, dicono perché lo si fa: le quattro priorità orizzontali (inclusione e diversità, ambiente e lotta al cambiamento climatico, trasformazione digitale, partecipazione alla vita democratica) valgono per tutte le azioni, mentre ogni settore ha priorità proprie.
I **settori** dicono dove lo si fa: higher education, vocational education and training (VET), adult education, youth e sport.
Per architetti e ingegneri gli ambiti più naturali sono l'istruzione superiore e il VET, con un'avvertenza che in aula è stata ribadita più volte: nel lessico del programma l'***adult education*** riguarda l'apprendimento non professionale degli adulti, mentre la formazione continua orientata alla qualificazione professionale ricade nel **VET**.
Per comprendere appieno la materia, occorre leggere due documenti che costituiscono la base. La **Programme Guide**, è la "costituzione" del programma: spiega obiettivi, priorità, azioni, regole di partecipazione e criteri di valutazione, e serve soprattutto a **filtrare le idee** prima di cominciare a scriverle. L'**Annual Work Programme** ne è la traduzione operativa annuale: indica budget disponibili,

Must to Know!

Eleggibilità: in via generale le persone fisiche non possono candidarsi direttamente, salvo le eccezioni previste dalla *Guide* e dalle singole azioni. Il canale più realistico passa da un'organizzazione: università, enti di formazione, provider VET, studi professionali, associazioni, fondazioni, imprese, enti pubblici.

Ruoli: coordinatore, partner, *associated partner* (quest'ultimo contribuisce al progetto ma non riceve finanziamento).

PIC: codice per le azioni centralizzate gestite da EACEA, ottenuto tramite il *Funding & Tenders Portal*.

OID: codice per le azioni decentrate gestite dalle Agenzie Nazionali (in Italia, tra le altre, INAPP e INDIRE), ottenuto tramite la piattaforma *Erasmus+ e Corpo europeo di solidarietà*.

azioni finanziabili e priorità dell'anno di riferimento. La prima risponde al "*perché*" e al "*cosa*", il secondo al "*quanto*" e al "*come*".

La KA2 come porta d'accesso

Se la **KA1** resta il pilastro della mobilità (si pensi a un giovane ingegnere che svolge un tirocinio presso un'impresa tedesca specializzata in edilizia sostenibile, o a un professionista che conduce workshop all'estero sulla progettazione di spazi urbani resilienti), è la **KA2** il vero cuore progettuale del programma. Qui la cooperazione non va intesa come semplice collaborazione, ma come **co-costruzione transnazionale** di soluzioni, strumenti e metodologie condivise.

La KA2 si articola in più famiglie di azione, con livelli di ambizione molto diversi. I bandi della categoria delle c.d. ***Cooperation Partnerships*** (**KA220**) e le c.d. ***Small-scale Partnerships*** (**KA210**) rappresentano il terreno più accessibile; i ***Centres of Vocational Excellence*** (**CoVE**) costruiscono veri ecosistemi di competenze tra formazione, imprese, ricerca e territori; le ***Alliances for Innovation*** lavorano a livello di sistema per allineare formazione, ricerca e mercato del lavoro; il ***Capacity Building*** porta la cooperazione oltre i confini dell'Unione. Accanto a tutto questo, la **KA3** sostiene lo sviluppo delle politiche educative e il dialogo tra istituzioni e *stakeholder*.

Una distinzione proposta in aula aiuta a fissare le differenze: mentre la **KA220** lavora sul ***come si insegna***, le **Alliances** lavorano su ***che cosa bisognerà insegnare in Europa*** nei prossimi anni. Allo stesso modo, una KA220 produce risultati operativi (corsi, moduli, *toolkit*, piattaforme), mentre un CoVE punta a standard, reti e ecosistemi capaci di durare nel tempo. Il progetto ***INSIDE-CoVE***, dedicato all'eccellenza digitale e sostenibile nella formazione professionale per le costruzioni, ne è un esempio: 26 partner da 6 Paesi, un orizzonte di 48 mesi e un budget di circa 4 milioni di euro.

Per chi si affaccia ora alla progettazione europea, il confronto più utile resta quello tra **KA210** e **KA220**:

	KA210 – Small-scale Partnerships	KA220 – Cooperation Partnerships
Partenariato minimo	2 organizzazioni di 2 Paesi	3 organizzazioni di 3 Paesi
Durata	6–24 mesi	12–36 mesi
Lump sum	30.000 o 60.000 euro	120.000, 250.000 o 400.000 euro
Logica	primo passo, sperimentazione	risultati strutturati, trasferibili e scalabili

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto

Il messaggio emerso in aula è netto: la vera differenza non è quantitativa, ma progettuale. La KA210 consente di testare un'idea e costruire esperienza; la KA220 richiede di reggere l'intero ciclo progettuale (sviluppo, sperimentazione, validazione e diffusione dei risultati) con un partenariato articolato e competenze complementari. Non sono strumenti alternativi, ma livelli diversi della stessa logica di cooperazione. Va inoltre ricordato che nel regime a *lump sum* il budget finanzia la struttura del progetto attraverso i ***Work Packages (WP)***, cioè i blocchi di lavoro in cui si articola un progetto, ognuno con un responsabile, obiettivi, attività, tempi e risultati propri (ne riprendiamo le caratteristiche nel paragrafo dedicato agli strumenti operativi): più budget significa più WP, più *output* e, di conseguenza, maggiore complessità di coordinamento.

L'analisi del bando **KA220-VET 2026** ha mostrato come un progetto competitivo debba combinare in modo coerente almeno una priorità settoriale VET (mercato del lavoro, flessibilità dei percorsi, innovazione e qualità, attrattività e internazionalizzazione) con le priorità orizzontali. Un progetto deve dimostrare di avere **rilevanza, qualità, cooperazione e impatto europeo**.

Tre casi reali, tutti nel settore delle costruzioni, hanno reso concreta questa logica:

- ***BuildOffsiteEU*** (KA220-VET, 250.000 euro, 24 mesi), coordinato dalla *Fundación Laboral de la Construcción* spagnola, ha mappato le nuove competenze richieste dalla costruzione industrializzata *off-site*, lavorando anche sull'attrattività del settore per giovani e donne;
- ***ET4Digital – Empowering Trainers for Digital Innovation in Construction Ecosystem*** (KA220-VET, 400.000 euro, 24 mesi) , coordinato da IIPLE di Bologna, interviene sulla trasformazione digitale delle PMI delle costruzioni rafforzando le competenze di chi le forma, con un programma di *Training for Trainers* e un dimostratore tecnologico basato sul *Digital Twin*;
- ***BIM4D*** (KA220-VET, 250.000 euro, 24 mesi), coordinato dall'associazione greca PEDMEDE, sviluppa competenze digitali e *green* per l'uso del BIM nelle fasi di fine vita degli edifici: demolizione, decostruzione e riuso dei materiali.

Il filo comune è istruttivo. In nessuno dei tre casi il problema è la tecnologia in sé, ma **la capacità delle persone di utilizzarla**. E in nessuno dei tre casi il coordinatore è un attore accademico: si tratta di soggetti radicati nella formazione professionale e nel mercato, cioè proprio il tipo di organizzazioni con cui il mondo delle professioni tecniche dialoga ogni giorno.

Dall'idea al progetto: gli strumenti operativi

La terza lezione ha fatto un passo ulteriore: chiarito che cosa rende un progetto "europeo", si è trattato di capire **come si costruisce**. Il punto di riferimento è il **ciclo di vita di un progetto**, cioè la sequenza di fasi che una proposta attraversa dalla prima ricerca dei bandi fino alla valutazione dei risultati. Conoscerlo aiuta a capire in quale momento ci si trova e che cosa ci si aspetta da ciascun soggetto coinvolto:

- **Ricerca delle opportunità (*long list*)**. Si parte da una mappatura ampia: la *long list* è l'elenco di tutti i programmi e i bandi, a gestione diretta o indiretta, potenzialmente pertinenti per il tema e per il tipo di organizzazione. È il lavoro di lettura del quadro europeo visto nella prima lezione: priorità politiche, programmi, *Programme Guide* e *Work Programme*.
- **Pianificazione dell'idea**. Si definiscono gli elementi essenziali della proposta: il problema da affrontare, gli obiettivi, i destinatari e i soggetti da coinvolgere (*stakeholder*). È la fase per cui la terza lezione ha fornito un metodo, descritto nei paragrafi che seguono.
- **Selezione del bando (*short list*)**. Con un'idea ormai chiara, la *long list* si restringe a una *short list*: le poche *call* davvero coerenti, verificate su eleggibilità, priorità, budget e scadenze. Qui torna utile la distinzione tra le azioni vista nella seconda lezione (KA210, KA220, CoVE, *Alliances for Innovation*).
- **Programmazione di dettaglio**. L'idea diventa proposta: si costruiscono *Work Packages*, attività, tempi (GANTT), indicatori e budget, e si compila l'*application form*. Chi coordina scrive la candidatura e tiene insieme i contributi; chi partecipa come partner fornisce, quando richiesto, ciò che serve: il *Partner Information Form*, la descrizione delle attività di cui sarà responsabile, le informazioni per il budget, i documenti per la registrazione.
- **Realizzazione**. Se il progetto viene approvato, si passa all'attuazione. Il coordinatore gestisce i rapporti con l'Agenzia, il monitoraggio e il controllo dell'andamento; ogni partner realizza le attività e i risultati che gli sono stati assegnati e garantisce, nei tempi concordati, il proprio contributo a *reporting* e disseminazione.
- **Conclusione e valutazione**. A fine progetto si verificano i risultati raggiunti, si chiude la rendicontazione e si individuano le buone pratiche da riutilizzare nelle proposte successive.

Gli strumenti presentati nella terza lezione servono soprattutto alle fasi di pianificazione e programmazione: il partenariato, l'analisi dei fabbisogni, i *Work Packages* e il *Logical Framework*.

ERASMUS+: dalle priorità europee al progetto

Il **partenariato** è uno degli snodi decisivi. Un buon consorzio garantisce complementarità delle competenze, co-creazione e innovazione, qualità nella gestione, impatto e disseminazione più ampi, sostenibilità oltre la fine del progetto. Proprio perché la qualità del partenariato è uno dei criteri di valutazione, per costruirlo si usa uno strumento specifico: il ***Partner Information Form*** (**PIF**). È un documento standard che non descrive il progetto, ma **il partner**: dati legali e amministrativi, missione, esperienza in progetti europei, competenze rilevanti per il tema. Il coordinatore lo raccoglie da ogni organizzazione per verificare che il consorzio sia davvero complementare, per scrivere la parte della candidatura dedicata ai partner e motivarne la scelta e, in seguito, per definire ruoli e responsabilità. Per chi viene invitato a entrare in un progetto, il PIF è il proprio biglietto da visita: compilato in modo chiaro e coerente con il tema, rende più credibile il partenariato e, con esso, l'intera proposta.



Una volta costruito il partenariato, il primo lavoro comune è l'**analisi dei fabbisogni**: il passaggio con cui si dimostra **perché il progetto deve esistere**, cioè quale problema reale affronta, per chi e perché richiede una risposta europea. Senza questa base, obiettivi, attività e risultati restano privi di fondamento. Non a caso il formulario KA2 vi dedica una domanda specifica: "*What needs do you want to address by implementing your project?*". Un'analisi solida parte dal contesto e non dal progetto, individua un problema concreto e non generico, nomina con precisione i gruppi target, si appoggia su **evidenze** (dati, report, studi di settore, esperienze dirette dei partner, questionari),

dimostra la **dimensione transnazionale** del problema, mette in luce i *gap* esistenti e conduce in modo naturale a obiettivi, attività e risultati. Un'avvertenza pratica: poiché i campi del formulario online hanno un numero limitato di caratteri, può essere utile predisporre un'analisi dettagliata come allegato. Inoltre, è importante avere a mente che un singolo progetto non può risolvere tutti i problemi; il partenariato deve scegliere **un problema specifico** su cui concentrarsi.

Da qui si passa alla costruzione tecnica della proposta. I ***Work Packages***, già incontrati parlando di budget, sono i blocchi in cui il progetto si articola, ciascuno con un unico responsabile, tempi e costi definiti, attività specifiche e risultati attesi. Il ***Logical Framework*** collega obiettivo generale, obiettivi specifici, risultati e attività, associando a ogni livello **indicatori SMART** (specifici, misurabili, accessibili, rilevanti, temporali) e **fonti di verifica**. La **GANTT** traduce tutto questo in una sequenza temporale, mentre il **budget** deve essere realistico, chiaro e trasparente ed efficiente. Infine, la scrittura: una proposta efficace è chiara, concisa, concreta, priva di genericità, e lascia intendere al valutatore che chi la presenta **sa esattamente come risolvere il problema** che ha individuato.

Il percorso in sintesi

- **Lezione 1** – Le priorità europee orientano i programmi; *Erasmus+* traduce le priorità in sviluppo delle competenze; *Programme Guide* e *Work Programme* sono le due bussole; l'accesso passa quasi sempre da un'organizzazione.
- **Lezione 2** – La KA2 è il cuore progettuale del programma; KA210 e KA220 sono due livelli della stessa logica; i casi reali mostrano che il valore sta nelle competenze, non nella tecnologia.
- **Lezione 3** – Un progetto è una struttura logica: bisogno, obiettivi, partenariato, *Work Packages*, indicatori, budget e scrittura devono reggersi a vicenda.

Q&A: dalle domande al metodo

Le questioni più complesse emerse dai professionisti, raccolte per temi e approfondite

Durante i tre incontri del *Project Lab* sono arrivate molte domande. Alcune erano molto puntuali, altre toccavano nodi che ritornano spesso in chi si avvicina per la prima volta all'europrogettazione. In questo numero le abbiamo raccolte per **temi**, non per singola domanda con lo scopo di fare chiarezza sulle questioni più sentite e ripassare i passaggi chiave visti a lezione.

1. Trovare partner quando non si ha una rete europea



È stata la difficoltà più citata. Chi lavora prevalentemente in Italia non ha contatti con realtà simili all'estero, e per uno studio piccolo mantenere un network operativo è oneroso. A questo si aggiunge la percezione che chi ha già un progetto sia restio a "dividere" i fondi.

Il primo punto da chiarire è proprio questo: in *Erasmus+* il partenariato non è un costo, ma la **condizione di ammissibilità**. Una *Small-scale Partnership* (KA210) richiede almeno **due organizzazioni di due Paesi diversi**; una *Cooperation Partnership* (KA220) almeno **tre organizzazioni di tre Paesi diversi**. Il finanziamento sostiene le attività del progetto, non le singole organizzazioni. Un partenariato costruito "per fare numero", con partner senza un ruolo reale, è debole già in valutazione: la qualità del partenariato è uno dei criteri principali, e la Commissione guarda alla coerenza tra partner, ruoli e obiettivi.

Esistono strumenti ufficiali pensati proprio per chi parte da zero:

- **Erasmus+ Project Results Platform**. Permette di cercare i progetti già finanziati per parola chiave, Key Action, Paese e anno. Partire da progetti affini al proprio tema (come BuildOffsiteEU, ET4Digital o BIM4D, visti nella Lezione 2) aiuta a individuare chi lavora già su quei temi in Europa.
- **EPALE**. È la piattaforma europea per l'educazione degli adulti e ha uno strumento di ricerca partner.
- **Otlas**. È lo strumento di ricerca partner per il settore gioventù.
- **Funding & Tenders Portal**. Ha una funzione di ricerca partner, utile soprattutto per le azioni centralizzate.
- I **contact seminar** organizzati dalle Agenzie Nazionali. La *Programme Guide* li indica come un modo efficace per trovare partner per chi è alle prime esperienze.

- **Organizzazioni di consulenza** in progettazione europea, come **CBE-GEIE**. Grazie alla rete di contatti costruita in anni di progetti, possono aiutare a individuare partner coerenti con il tema e con l'azione scelta. Per gli iscritti a Fondazione Inarcassa, la convenzione con CBE-GEIE prevede una prima consulenza e condizioni agevolate sui servizi di informazione e consulenza.

Must to know!

- KA210: minimo 2 organizzazioni da 2 Paesi. KA220: minimo 3 organizzazioni da 3 Paesi.
- Gli ***associated partners*** contribuiscono a compiti specifici ma non ricevono fondi dal programma.

2. Orientarsi tra i documenti del programma

Un secondo nodo, segnalato da diversi partecipanti, riguarda i documenti del programma: come "dialogano" tra loro e in quale ordine leggerli. La sequenza è la seguente:



- **Programme Guide**. È parte integrante della *Call* annuale e definisce obiettivi, priorità, azioni, regole di partecipazione e criteri di valutazione. Serve a filtrare l'idea prima di scriverla, non ad accompagnare la scrittura passo per passo. Non va letta in modo lineare, ma per le parti che interessano: Parte B per l'azione, Parte C per le regole amministrative.
- **Annual Work Programme**. Definisce budget disponibili, priorità operative dell'anno e azioni attive. Dice **cosa** si finanzia e **con quali risorse**.
- **Application form**. Il modulo ufficiale traduce i criteri della *Guide* in domande precise: rilevanza, qualità del progetto e della sua attuazione, qualità del partenariato, impatto.

- **Agenzia di riferimento**. Le azioni decentrate, come KA210 e KA220, si presentano all'**Agenzia Nazionale** con registrazione **OID**; in Italia sono **INAPP** per il VET e **INDIRE** per scuola, istruzione superiore e adulti. Le azioni centralizzate, come i CoVE e le *Alliances for Innovation*, si presentano a **EACEA** tramite il *Funding & Tenders Portal* con codice **PIC**.

3. Dall'idea al progetto: obiettivi, budget e sostenibilità in fase di avvio

Una domanda ricorrente riguarda i progetti che nascono da un'innovazione di processo articolata in più fasi: con quale criterio si stabiliscono obiettivo finale, budget e sostenibilità all'inizio?

La risposta parte da una distinzione netta. *Erasmus+* non finanzia l'innovazione del processo produttivo in sé, ma lo **sviluppo** delle **competenze** necessarie per adottarla, trasferirla e diffonderla. Se l'obiettivo è sviluppare o industrializzare un nuovo processo, vanno valutati altri strumenti e programmi europei o fondi a gestione indiretta. Se invece l'obiettivo è formare chi dovrà applicare quel processo, il progetto può entrare nella logica *Erasmus+*.

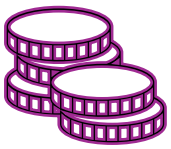


In entrambi i casi vale la regola vista nella Lezione 3: un unico progetto non può risolvere tutti i problemi. Tra i diversi step evolutivi va scelto quello su cui il partenariato può incidere in modo concreto e misurabile. Da lì si segue la logica d'intervento: **problema, obiettivo generale, obiettivi specifici, Work Packages, attività, risultati**.

Il budget **viene dopo**. Nei KA2 a *lump sum* si sceglie l'importo coerente con l'ambizione del progetto (30.000 o 60.000 euro per KA210; 120.000, 250.000 o 400.000 euro per KA220) e lo si distribuisce sui Working Packages. Più WP significa più output, ma anche più complessità di gestione.

Quanto alla **sostenibilità**, in *Erasmus+* indica la capacità dei risultati di continuare a vivere dopo la fine del finanziamento: corsi che restano attivi, materiali riutilizzati da altri, reti che proseguono la collaborazione.

4. Il budget a lump sum e la stima del costo giornaliero



Nella Lezione 3 abbiamo lavorato su un foglio di budget che stima le attività anche in giornate di lavoro. Ne è nata una domanda molto concreta: *l'importo giornaliero è un valore standard, si ricava dalla busta paga o può coincidere con la tariffa che il professionista usa nei propri preventivi*?

Nei partenariati Erasmus+ KA210 e KA220 il programma **non prevede una tariffa giornaliera standard**. Il finanziamento è una *lump sum*, cioè una somma forfettaria scelta tra importi predefiniti: la candidatura deve descrivere le attività e i risultati previsti e giustificare la congruità del budget rispetto agli obiettivi. Per KA220 le risorse sono ripartite tra Work Package, mentre per KA210 il budget è articolato per attività.

Il calcolo per giornate è quindi uno **strumento interno di stima**, utile a costruire un budget realistico e coerente. Si può partire dal costo effettivo del personale dipendente o, per i professionisti esterni, da tariffe applicate e preventivi, verificando la ragionevolezza degli importi e la coerenza tra partner. È utile anche confrontarsi con progetti simili già realizzati. Equiparando il libero professionista alla figura di un dipendente "*senior*" di un'organizzazione: quanto tempo (e dunque costo) investirà nel progetto piuttosto che una figura "*Junior*"? La risposta è il criterio guida per il bilanciamento del proprio budget.

Nelle azioni centralizzate gestite da EACEA, come i *Centres of Vocational Excellence* (CoVE) e le *Alliances for Innovation*, il finanziamento segue regole specifiche: la candidatura richiede una stima dettagliata dei costi per beneficiario, Work Package e categorie di costo. Occorre quindi fare riferimento alla guida e alle istruzioni della singola *call*.

5. Cofinanziamento e valore del lavoro professionale nel progetto

Collegata alla precedente è una preoccupazione legittima: *importi variabili e stimati rischiano di svalutare il lavoro professionale? E chi non ha una base economica per cofinanziare rischia di restare escluso?*

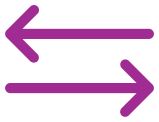


Bisogna partire da come funziona un finanziamento europeo. I progetti come quelli *Erasmus+* nascono da un **invito a presentare proposte** (*call for proposals*), da cui derivano le **sovvenzioni** (*grant*): contributi a fondo perduto che coprono una quota dei costi del progetto, nella misura stabilita dal tipo di *call* e dalle regole del singolo bando. Diversa è la logica degli **appalti** (*tender*), in cui l'amministrazione acquista un servizio e corrisponde un compenso a fronte della sua realizzazione. Il contributo UE, quindi, **non è un compenso per una prestazione**,

ma un sostegno alla realizzazione di un progetto che risponde a obiettivi di interesse comune. Segue due principi generali: il **cofinanziamento** (la sovvenzione non copre necessariamente tutti i costi) e la **finalità non lucrativa** dell'azione finanziata: il contributo serve a realizzare le attività previste, non a generare un margine di guadagno su di esse. Questo non impedisce che, dopo la fine del progetto, i risultati trovino anche una valorizzazione economica che ne assicuri la continuità: in alcuni programmi, come *Horizon Europe*, è anzi un elemento valutato positivamente, ad esempio quando un partner si impegna a portare sul mercato parte dei risultati attraverso uno *spin-off*.

Per un professionista, quindi, il ritorno della partecipazione ad Erasmus+ sta nelle **competenze acquisite**, nella **rete europea** costruita, nel **posizionamento** su temi innovativi e nei **risultati** prodotti.

Va anche ricordato che i materiali didattici sviluppati con fondi *Erasmus+* devono essere resi **liberamente accessibili** con licenza aperta. Il consiglio pratico è chiarire prima con il consorzio quale impegno si assume, quale quota del budget è destinata alla propria organizzazione e quali attività copre. Un professionista interessato soprattutto a essere remunerato per un servizio si trova in un rapporto diverso da quello di partner.



6. Si possono spostare risorse durante il progetto?

La domanda è se, in fase di co-progettazione o di attuazione, il denaro possa essere spostato su un'altra attività.

Le risorse sono **vincolate al progetto approvato** e non possono essere destinate ad altri lavori o iniziative. All'interno del progetto, invece:

- la **ripartizione del budget tra i partner** è decisa dal consorzio e formalizzata negli accordi interni;
- la **distribuzione tra Work Packages** è definita in candidatura e diventa parte del contratto. Durante l'attuazione possono rendersi necessari aggiustamenti, ma vanno gestiti secondo le regole della **convenzione di sovvenzione** (*grant agreement*). Le modifiche sostanziali richiedono il confronto preventivo con l'Agenzia Nazionale.

Poiché nel regime a *lump sum* il pagamento è legato alla realizzazione delle attività, spostare risorse senza garantire i risultati previsti espone a **riduzioni del contributo**. Per questo è utile prevedere già negli accordi interni una procedura condivisa per gestire eventuali modifiche.

7. Regole tra partner: ruoli, responsabilità e inadempienze



Esistono regole che disciplinano il rapporto tra partner, o devono stabilirle i partner stessi? E come si gestiscono responsabilità e inadempienze?

La risposta sta su due livelli.

- **Verso l'Agenzia** vale il *grant agreement*, firmato dal **coordinatore**, che è responsabile della gestione del progetto. Prima della candidatura ogni partner firma un **mandato** (*mandate*). Con il mandato autorizza il coordinatore ad agire per suo conto, si impegna a fornirgli informazioni e documenti e accetta che le disposizioni del *grant agreement* prevalgano su qualsiasi altro accordo.
- **Tra i partner** le regole operative si definiscono in un **accordo di partenariato** (*partnership agreement*). Il programma non impone un modello unico, ma l'accordo è prassi consolidata e fortemente consigliabile. Di norma stabilisce:
    - compiti e responsabilità di ciascun partner;
    - quota di budget e calendario dei pagamenti;
    - obblighi di *reporting*;
    - gestione dei risultati e della proprietà intellettuale;
    - procedure decisionali e risoluzione delle controversie;
    - conseguenze in caso di ritardi o inadempienze (sospensione dei pagamenti, riassegnazione delle attività, recupero delle somme, uscita dal partenariato).

Le inadempienze si prevengono soprattutto **a monte**. Il *Partner Information Form* (PIF) chiarisce fin dall'inizio chi è ogni partner e che cosa porta al progetto. Work Packages con un unico responsabile o con responsabilità ben definite, tempi e risultati certi rendono ruoli e responsabilità verificabili per tutti.

Dal gap di competenze al progetto: il caso università-studi professionali

Durante la terza lezione abbiamo applicato l'**analisi dei problemi** a un caso vicino all'esperienza quotidiana di molti partecipanti: le difficoltà dei neolaureati in architettura e ingegneria quando entrano in uno studio professionale. I contributi arrivati in pochi minuti compongono un quadro sorprendentemente coerente.

Il problema centrale: La formazione universitaria è percepita come troppo teorica e scollegata dal lavoro reale. Domanda e offerta non si incontrano: gli studi non trovano profili pronti e i neolaureati non hanno le competenze immediatamente spendibili.

Le cause individuate:

- **Competenze digitali**: scarsa padronanza dei software professionali, della modellazione 3D e del BIM.
- **Competenze trasversali e gestionali**: lavoro in gruppi multidisciplinari, *Project Management*, gestione manageriale dell'attività, rapporti con gli enti (Comuni, Soprintendenze, Enti Parco).
- **Competenze normative**: norme edilizie e verifiche tecniche.
- **Dal progetto al cantiere**: difficoltà a tradurre disegni, relazioni e computi nelle fasi di lavorazione e nei tempi del cantiere, oltre al tema della sicurezza.

Le soluzioni proposte:

- esperienza pratica già durante gli studi: tirocini negli studi, *training on the job*, tesi sviluppate con aziende o studi, concorsi di idee banditi da enti pubblici, visite in cantiere strutturate e ripetute nel tempo;
- un raccordo stabile tra università, studi e ordini professionali, per esempio con elenchi degli studi che cercano collaboratori;
- corsi pratici e aggiornamento continuo (BIM, *energy management*, sicurezza), anche con workshop e stage internazionali;
- un sostegno economico per i primi mesi di inserimento.

Perché è un tema da Erasmus+. Questo esercizio è, nella sostanza, l'inizio di un'**analisi dei fabbisogni**. Il disallineamento tra formazione e mercato del lavoro è esattamente il bisogno a cui rispondono le **KA220-VET**, la cui priorità è adattare la formazione professionale alle esigenze del mercato del lavoro. I casi studio visti nella Lezione 2 partono tutti da un gap di competenze nel settore costruzioni: **BuildOffsiteEU** (costruzione industrializzata), **ET4Digital** (trasformazione digitale) e **BIM4D** (BIM nel fine vita degli edifici).

Per trasformare questo quadro in un progetto mancano tre passaggi: **dimostrare** con dati che il problema è comune a più Paesi europei, **scegliere** un solo aspetto su cui intervenire e **costruire** un partenariato che unisca università, enti di formazione e studi professionali.

Fornire una risposta ad un bisogno

Il gap tra formazione universitaria e mondo professionale non è solo un'esperienza locale: è il tipo di sfida strutturale a cui Erasmus+ dedica le proprie priorità. Nell'edizione 2026 il bando **KA220-VET** includeva tra le priorità settoriali l'adattamento della formazione professionale alle esigenze del mercato del lavoro, mentre il bando **KA220-HED** permetteva di sviluppare, con un'università come coordinatore, nuovi approcci didattici in collaborazione con il mondo produttivo. Ripercorriamo ora la logica di questi bandi perché la prossima finestra, attesa indicativamente a inizio marzo 2027, seguirà con ogni probabilità un impianto simile.

Per una proposta di più ampio respiro esiste un livello superiore: le **Alliances for Innovation – Lot 1 (Education and Enterprises)**, gestite da EACEA e pensate per consorzi di almeno otto partner di quattro Paesi, che riuniscono università, enti di formazione professionale e attori del mercato del lavoro. Il contributo arriva fino a 1,5 milioni di euro per tre anni.

	KA220-VET / KA220-HED	Alliances for Innovation – Lot 1
Gestione	Agenzia Nazionale (INAPP per il VET, INDIRE per l'istruzione superiore)	EACEA, tramite Funding & Tenders Portal
Partenariato minimo	3 organizzazioni di 3 Paesi	8 partner di 4 Paesi
Budget	120.000, 250.000 o 400.000 € (lump sum)	1–1,5 milioni €
Durata	12–36 mesi	24–36 mesi
Scadenza 2026	5 marzo 2026	10 marzo 2026

Must to know!

- È consigliata la partecipazione dei professionisti singoli attraverso un'organizzazione che, per sua missione e struttura, si presta ad assumere un ruolo di partner o coordinatore in un consorzio.
- La Guida al programma Erasmus+ 2027 è ora attesa a breve, dopo la pubblicazione del Programma annuale di lavoro 2027, adottato dalla Commissione europea il 15 ottobre 2026. La Guida fornirà indicazioni operative su opportunità, finanziamenti e scadenze delle singole azioni.
- Una candidatura competitiva parte dall'**analisi dei fabbisogni**: dati comparabili tra più Paesi, non solo l'esperienza italiana.

CHI SIAMO

Coopération Bancaire pour l'Europe - GEIE è un Gruppo Europeo di Interesse Economico con sede a Bruxelles, fondato nel 1992 e specializzato nell'offerta di servizi di informazione e consulenza sui temi e i programmi di finanziamento europei.

Grazie alla sua pluriennale esperienza, alla presenza strategica nel cuore dell'Europa e alla capacità di adattarsi alle esigenze specifiche dei propri associati e della loro clientela, CBE - GEIE offre un supporto di alta qualità in un contesto caratterizzato da una crescente complessità delle tematiche europee e delle sfide politiche ed economiche.

Da una parte, CBE – GEIE offre la possibilità di connettersi con le principali istituzioni europee, dall'altra, attraverso un supporto completo e personalizzato, facilita l'accesso alle opportunità di finanziamento europeo, promuovendo la crescita e la modernizzazione delle organizzazioni e dei territori locali a livello europeo.

Inoltre, CBE – GEIE svolge un ruolo fondamentale nel supportare la crescita interna delle organizzazioni con cui collabora, promuovendo la **cooperazione transnazionale** e contribuendo al **raggiungimento** degli **obiettivi** delle **politiche europee**. In questo modo, CBE fornisce un contributo significativo al progresso dell'Unione Europea.

Principali aree di attività

Nel corso degli anni, CBE ha sviluppato un'ampia gamma di attività di informazione e assistenza per guidare i propri associati e i loro clienti attraverso le dinamiche complesse dell'Unione Europea. I principali servizi offerti includono:

- **Informazione e consulenza** su tematiche e programmi di finanziamento dell'Unione Europea.
- Assistenza nella redazione, presentazione e gestione di **progetti europei.**
- **Formazione** su temi specifici di interesse per gli associati e i loro clienti.
- Organizzazione di **incontri e seminari** con le Istituzioni europee.

I nostri Servizi

Check-Up Europa: consulenza e assistenza nell'individuazione, comprensione dei bandi europei e valutazione dell'idea progettuale.

CHECK-UP EUROPA
ANALISI • VALUTAZIONE • ORIENTAMENTO
CBE–GEIE

EASY EUROPA
PROGETTAZIONE • CANDIDATURA • GESTIONE
CBE–GEIE

Easy Europa: consulenza e assistenza nella redazione, presentazione e gestione di progetti europei.

Meet Europa: conoscenza delle opportunità europee attraverso newsletter, consulenze mirate, eventi, formazione, monitoraggio legislativo, domiciliazione e redazione di manuali.

MEET EUROPA
INFORMAZIONE • FORMAZIONE • CONFRONTO
CBE–GEIE