



Life
Portugal

LIFE INFO DAY 13 Maio 2026

Recomendações para uma boa proposta LIFE

Como prepará-la?

Principais desafios



- Há muita **competição pelos fundos LIFE**

- As **propostas fracassadas** são mal preparadas ou denotam pouca ambição

➤ A chave para o sucesso é sempre a mesma!

Definir bem:

- **O quê (ideia)**
- **Como (ações)**
- **Com quem (parceria & stakeholders)**
- **Duração**
- **Custo (orçamento)**

- **Futuro (continuidade)**

7 dicas para uma boa proposta LIFE



”A dream is just a dream. A goal is a dream with a plan and a deadline”

Harvey MacKay

1

Começar cedo ... começar já!

Abertura da convocatória:
21 Abril 2026

Prazo de submissão:
22 Setembro 2026

3 Setembro 2026

(concept note | 1ª de 2 fases)



Ler a informação relevante e consultar o NCP

- LIFE Web site https://cinea.ec.europa.eu/life_en – LIFE project database
- Call documents (Funding & tender opportunities portal)
- LIFE Regulation and Multi-annual work-programme
- Eventuais informações específicas e diretrizes elaboradas pelo NCP (Ponto Focal Nacional → APA)

Atenção aos temas, prioridades, critérios de avaliação desta convocatória



3 Escolha a sua ideia e estruture-a

Avaliar se tem:

- Um **objetivo** claro para o projeto?
- Uma compreensão clara da **situação atual** (investigação ou mercado) e do **seu ponto de partida**?
- **Grupo(s)-alvo** claro(s)? Um conjunto claro de participantes e *stakeholders*?
- Um caminho claro para **marcar a diferença**? – que impacto quer ter (no sector, na tecnologia, nas espécies, na área geográfica, etc.)?
- O que **fica depois** do projeto (diferente e melhor)?

Palavra-chave: clareza



Uma boa ideia nem sempre resulta numa boa proposta

4

Construa um consórcio adequado

(mas primeiro defina bem as ações e não só as técnicas...)

- Seja **consistente** – mantenha-se fiel ao seu objetivo e ao(s) seu(s) grupo(s) alvo
- **Escolha bem os seus parceiros** – com competências diversas e a experiência necessária. Avalie o seu valor acrescentado e se nacional e/ou transnacional
- Seja **flexível** - esteja preparado para renunciar a um país se não encontra o parceiro adequado
- **Envolva os seus parceiros** na preparação da proposta – evite surpresas depois da submissão
- **Mantenha o consórcio motivado** – combine um método de trabalho para a fase de proposta, faça um plano para acolher as suas contribuições!

Palavra-chave: eficiência



Não basta a competência técnica, mas também a capacidade/compromisso de cumprir planos de trabalho, prazos e orçamentos

5

Elabore o orçamento

- Defina o orçamento de “baixo para cima” (*bottom-up*)
- Primeiro identifique as ações/tarefas – depois estime o orçamento (ligação do orçamento às atividades)
- Verifique a consistência do orçamento ao prosseguir com o Plano de Trabalho:
 - Partilha de recursos
 - Distribuição adequada entre os parceiros
 - Proporção adequada de “pessoas-mês” nas principais ações do projeto

Palavra-chave: custo-benefício

‘Converta’
pessoas-mês
em EUR

Estime os recursos
necessários
(pessoas-mês)

Defina as ações

Necessário e justificado, equilibrado, sustentado & sustentável e economicamente uma solução mais eficiente

6

Escreva a proposta

- **Afine** os objetivos e o(s) grupo(s)-alvo
- Dedique tempo para decidir a melhor metodologia a ser aplicada – é realista? Pode funcionar? Pense **no impacto do projeto!!**
- Defina as **principais fases do trabalho**
- Siga as diretrizes dos formulários e do modelo da proposta
- Respeite estritamente o número de páginas e não apague as instruções
- **Comunicação & disseminação:** o quê? para quem? como? com que frequência? com que finalidade?

Comunicação

Promover as próprias ações e os seus resultados

Difusão

Divulgação pública dos resultados

Exploração

Uso dos resultados

... na investigação
... na criação/oferta de um produto, processo ou serviço
... em atividades de normalização/regulação

Lógica da intervenção estruturada e credível

Desenho do Projeto - I

Palavra-chave: coerência

- A **descrição da situação de partida (*baseline*) deve ser clara o suficiente**: é essencial para avaliar o potencial do projeto
- A **seqüência das ações** deve ser lógica e deve corresponder à descrição do projeto. As ações são apropriadas para resolver o problema identificado?
- Ao descrever as tarefas, deve ficar claro quem lidera/participa. Explicar claramente **quem faz o quê e quando**. Procurar complementaridades e evitar redundâncias na execução
- Garantir um **equilíbrio de *deliverables* e *milestones***: estes são importantes porque especificam os resultados esperados
- **Limitar o número de ações às essenciais** para alcançar os objetivos do projeto. O **tipo** de ações também deve ser avaliado
- **Coerência na descrição e resultados nas várias partes** que compõem a proposta (*Part B & Work Packages*)

Desenho do Projeto - II

Palavra-chave: realista

- Para estimar a **duração do projeto**, deve considerar:
 - o tempo suficiente para **obter dados** sobre os impactos das atividades do projeto, mas também para **analísá-los e divulgá-los**
 - se depende do **ciclo de vida das espécies**, se é necessário ter em conta períodos de colheita ou **atividades sazonais**
 - os períodos legais para **obtenção de licenças, autorizações e processos de aquisição de bens/serviços ou de aquisição de terras**
 - incluir um **período de segurança (*buffer*)** para imprevistos (atrasos na obtenção de licenças, alvarás e autorizações, obras, adjudicações, se vão ser construídos protótipos, etc.)
- Resultados esperados e **estimativas quantificadas dos impactos do projeto** (durante e após a sua conclusão). Valor para a UE: **atualização de políticas, nova legislação, mudanças de comportamento, novo produto no mercado...**

Desenho do Projeto - III

Palavra-chave: futuro

- **As atividades/planos para garantir a sustentabilidade (continuidade)** dos resultados do projeto, tanto técnica como financeira, são absolutamente cruciais!
 - Quem é afetado pelo problema? Quem usará as soluções/ferramentas desenvolvidas? As autoridades locais estão envolvidas? Como? Assegurar a participação ativa das principais partes interessadas
 - *Stakeholders* /grupos-alvo devem ser envolvidos desde o início; muitas vezes são os principais atores da sustentabilidade e do futuro do projeto
- **A replicação e a transferibilidade das soluções e/ou dos resultados** devem ser tidas em conta e as ações respetivas devem ser bem concebidas.
- Imperativo seguir os **requisitos de comunicação/disseminação**. Equacionar a organização/participação em *platform meetings* e eventos de *networking*
- **O futuro pós LIFE** do projeto

Desenho do Projeto

Desenho adequado

Análise sólida do problema, do estado actual e da solução proposta (*baseline*)

Stakeholders chave envolvidos (incl. utilizadores)

Avaliação consistente dos impactos ao longo do ciclo de vida da solução proposta

Estratégia clara sobre como manter e multiplicar os impactos

Falhas frequentes

Informação de base insuficiente (porquê, quem e como)

A lógica (*rational*) do projeto é apenas definida durante a sua execução

Muitos objetivos e demasiado gerais

Consórcio pobre (os parceiros não encaixam em termos de *know-how* ou o orçamento é insuficiente)

Excesso de optimismo/irrealismo ou falta de quantificação dos impactos

A replicação confunde-se com *networking* e com divulgação

Planos vagos para sustentar o projeto/resultados após o fim do projeto

7

Revisão final



- Verifique a integridade da proposta
- Verifique a coerência entre a descrição das ações e o orçamento
- Peça a “alguém de fora” que faça uma leitura crítica e lhe dê a sua opinião
- Se tiver oportunidade peça a um falante nativo/tradutor para rever o inglês

O quê (ideia) | Como (ações) | Com quem (parceria&stakeholders) | Duração | Orçamento

Obrigada!



Siga em.....



https://cinea.ec.europa.eu/life_en



[LIFE Programme](#)



[@LIFEprogramme](#)

[@CleanEnergy_EU](#)



[LIFE Programme](#)



[LIFE Programme](#)



[@LIFE_programme](#)



[LIFE Newsletter](#)