|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Máximo** | **Avaliação inicial** | **Avaliação revista** |
| **Organização e metodologia** |  |  |  |
| Justificação | [20] |  |  |
| Estratégia | [20] |  |  |
| Capacidades | [10] |  |  |
| CV | [50] |  |  |
| **Pontuação total para organização e metodologia** | **100** |  |  |
| **Pontuação global** | **100** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Pontos fortes** |  |
| **Pontos fracos** |  |

**Avaliação realizada por:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nome** |  |
| **Assinatura** |  |
| **Data** |  |

**INSTRUÇÕES E ORIENTAÇÕES PARA OS AVALIADORES RELATIVAMENTE A UM CONTRATO POR PREÇO GLOBAL**

Cada avaliador deve realizar uma avaliação inicial das propostas técnicas e atribuir uma pontuação a cada subcritério de acordo com a sua avaliação.

Para o efeito, todos os avaliadores devem, independentemente uns dos outros, proceder à avaliação das propostas técnicas de forma coerente, aplicando a mesma metodologia, interpretação e compreensão. Tal não significa necessariamente que se espera que a pontuação de dois avaliadores diferentes seja idêntica, mas sim que cada avaliador aplica as mesmas regras e apresenta um parecer bem fundamentado para justificar as pontuações que atribuiu. As orientações seguintes servirão de apoio.

Cada avaliador deve estar em condições de justificar a sua avaliação e pontuação numa reunião da comissão de avaliação. As justificações devem referir-se à descrição das necessidades do projeto nas condições de referência. Por conseguinte, os avaliadores devem fazer observações nas casas relativas a pontos fortes e pontos fracos.

As avaliações efetuadas serão debatidas em reuniões de avaliação e cada avaliador pode proceder ao ajustamento das avaliações iniciais após esse debate.

**Avaliação dos candidados:**

Não existe um critério de avaliação específico para os candidados mas a avaliação faz parte da estratégia.

**Note que apenas as propostas com uma pontuação média de 75 pontos ou mais são consideradas tecnicamente aceitáveis e passam à fase de intrevista.**

****