

## A anomalia intrínseca da licitação do tipo técnica e preço

Fábio Luiz Morais Reis

A licitação do tipo ‘técnica e preço’ é uma excrescência que não foi notada durante o processo legislativo para que fosse expurgada do projeto de lei durante a tramitação legislativa ou na fase de sanção presidencial por meio de veto. Certo é que não deveria ter integrado o texto convertido na Lei 8.666/1993 os dispositivos que tratam desse tipo de licitação, em particular as disposições do art. 45, §1º, inciso III e art. 46, caput, § 2º, incisos I e II, daquele diploma legal.

Refutamos o tipo acima aludido porque na Lei Geral de Licitações o legislador escolheu o critério de menor preço como regra geral. Essa primazia do valor financeiro envolvido nas aquisições e contratações viabilizadas por meio de licitações, mesmo nos casos justificáveis em que a demanda licitada requer e justifica a concomitância ou eleição da ‘técnica’ como fator decisivo para a adjudicação final. Essa dedução decorre da interpretação da expressão ‘proposta mais vantajosa para a administração’, constante do art. 3º da Lei nº 8.666/1993, que somente pode ser compreendida como aquela que tem arrimo nos princípios constitucionais da eficiência e da economicidade (art. 37 e 70, CF/1988).

Ambos os princípios constitucionais supracitados estão intrinsecamente relacionados a uma avaliação econômico-financeira dos atos administrativos dos quais resultem em despesas públicas, especialmente aquelas configuradas pela contrapartida estatal mediante pagamento a terceiros. Desses pagamentos deve-se comprovar adequadamente existir adequação no binômio custo-benefício, ou seja, de equivalência entre as utilidades demandadas e recebidas de terceiros para satisfazer suficientemente as necessidades públicas e o preço incorrido por isso (eficiência/economicidade).

A expressão legal ora também não pode ser interpretada de maneira utópica e romanceada, significando a obrigação de que nas compras e contratações os órgãos e entidades públicas só adjudiquem quando apurado o menor preço real entre todos os praticados no mercado. Primeiro porque comprovar esse achado seria algo impossível e, segundo, embora seja sempre desejável, sua ocorrência em licitações é um evento incidental. O Estado não tem como propósito lesar ou enriquecer seus fornecedores e prestadores pela mera razão de comprar e contratar rotineiramente, contudo, por ser mais racional e prático, busca suprir suas demandas pelo custo justo, sem desperdício de recursos, escolhendo os menores preços dentre os ofertados nos certames, estes instruídos e regrados de modo a assegurar que as propostas formalizadas circunscrevam-se aos patamares normalmente praticados em aquisições ou contratações similares num mercado não viciado, seja em transações com entes privados ou públicos. É com esse convencimento que cada vez mais as unidades licitadoras e os órgãos de controle interno e externo da Administração Pública fazem uso de preços referenciais nas licitações, a exemplo do Sistema de Custos Rodoviários - Sicro, do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes - DNIT, do Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil - Sinapi, da Caixa Econômica Federal - CEF, da Lista de Preços e dos Coeficientes de Adequação de Preços para medicamentos, publicados pela Câmara Brasileira de Regulação de Medicamentos – CMED, entre outros.

Voltando à questão arguida na introdução deste artigo, qualquer tipo de licitação exige uma ‘dose’ de qualificação técnica a ser atendida pelo licitante vencedor. Mesmo nas licitações do tipo ‘menor preço’ há exigências de atendimento de requisitos técnicos, implícitos, porque não avaliados por meio de notas ou índices. Vejamos a definição para esse tipo de licitação:

“Lei 8.666/1993

[...]

art. 45, §1º:

I - a de menor preço - quando o critério de seleção da proposta mais vantajosa para a Administração determinar que será vencedor o licitante que apresentar a **proposta de acordo com as especificações** do edital ou convite e ofertar o **menor preço;**” (grifos nossos)

Como estatui a Lei, há duas condicionantes para um licitante sagrar-se vencedor, devidamente distinguidos pela conjunção aditiva ‘e’, na parte final do dispositivo legal acima. Além de oferta o menor preço, deve atender às ‘especificações do edital’, mecanismo que evidencia e traduz a exigência de um conteúdo técnico predefinido, não capaz de assegurar vantagem competitiva à proposta do licitante, mas de desclassificá-la caso não haja o compromisso expresso de que a entrega do material, produto, serviço ou obra atenderá tais especificações. Essa metodologia simplificada é justificada porque pretende-se via licitação a aquisição de bens e serviços comuns, para os quais a regulamentação existente ou o mercado consagraram especificações usuais, padronizadas. A evolução dessa hipótese de avaliação técnica mínima e previa foi definitivamente institucionalizada pela Lei 10.520/2002, que instituiu a modalidade de licitação denominada pregão, na qual o critério de seleção será sempre o menor preço.

Por outro lado, nas licitações do ‘melhor técnica’ o edital deve definir requisitos e componentes técnicos que serão individualmente avaliados e decisivos para a classificação das licitantes, pressupondo-se que o objeto atenda à condicionante do art. 46 da Lei Geral de Licitações (exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual) e o processo contenha justificativas e demonstrações plausíveis da imprescindibilidade da qualificação técnica requerida. De qualquer forma, mesmo para o tipo de licitação em comento não se pretende selecionar e contratar o prestador ou executor mais qualificado, singular, verdadeira e notoriamente pois, se essa fosse a necessidade, seria o caso de inexigir a licitação (art. 25, inciso II, Lei 8.666/93). O que se busca nesse tipo de licitação é uma empresa suficientemente qualificada, detentora de domínio técnico restrito, porém, não exclusivo, para realizar ou executar trabalhos especiais.

Ora, mesmo nas situações em que esse componente técnico é essencial para selecionar o futuro contratado, condição *sine qua non* para a execução do objeto, ainda assim o critério para adjudicação é menor dos preços ofertados (Lei 8.666/1993, art. 46, §1º, incisos I a III), pois aquela melhor classificada tecnicamente só garante preferência, submetendo-se à negociação dos preços pela comissão de licitação tendo por base o menor valor ofertado dentre as licitantes que obtiveram a valoração mínima dos critérios técnicos avaliáveis para efeito de classificação, sob pena de haver preclusão daquela preferência em favor dos demais habilitados tecnicamente. É oportuno para a melhor consideração dos argumentos precedentes a transcrição dos dispositivos legais referidos:

“Lei 8.666/1993

[...]

art. 46.

§ 1º Nas licitações do tipo "melhor técnica" será adotado o seguinte procedimento claramente explicitado no instrumento convocatório, o qual fixará o preço máximo que a Administração se propõe a pagar:

I - serão abertos os envelopes contendo as propostas técnicas exclusivamente dos licitantes previamente qualificados e feita então a avaliação e classificação destas propostas de acordo com os critérios pertinentes e adequados ao objeto licitado, definidos com clareza e objetividade no instrumento convocatório e que considerem a capacitação e a experiência do proponente, a qualidade técnica da proposta, compreendendo metodologia, organização, tecnologias e recursos materiais a serem utilizados nos trabalhos, e a qualificação das equipes técnicas a serem mobilizadas para a sua execução;

II - uma vez classificadas as propostas técnicas, proceder-se-á à abertura das propostas de preço dos licitantes que tenham atingido a valorização mínima estabelecida no instrumento convocatório e à negociação das condições propostas, com a proponente melhor classificada, com base nos orçamentos detalhados apresentados e respectivos preços unitários e tendo como referência o limite representado pela proposta de menor preço entre os licitantes que obtiveram a valorização mínima; (grifo nosso)

III - no caso de impasse na negociação anterior, procedimento idêntico será adotado, sucessivamente, com os demais proponentes, pela ordem de classificação, até a consecução de acordo para a contratação;”

Tal metodologia é fácil de ser compreendida. O legislador infraconstitucional elegeu incontroversamente o melhor preço como referência basilar para as compras e contratações a serem promovidas pelo Poder Público, sendo componente fundamental para que a proposta vencedora reúna, de fato e de direito, os atributos que a configurem como proposta mais vantajosa para a

administração. E mais, se alguns licitantes demonstram possuir aptidão técnica similar, seus custos e margens de retorno teoricamente deverão ser equivalentes, razões pela qual o menor preço dentre todos os classificados serve de paradigma. Chegamos, pois, às inevitáveis conclusões:

i) se o requisito técnico pode ser amplamente atendido por fornecedores, bastando a indicação de especificações usuais nas peças que integram os instrumentos normativos das diversas modalidades de licitação, o tipo desta e o critério de seleção será o de menor preço;

ii) sendo a técnica o fator essencial para a execução do objeto, soberano no processo de escolha, ainda assim o menor preço será a referência de contratação, mesmo que não tenha sido o proponente deste o licitante melhor avaliado tecnicamente da licitação;

iii) nenhum sentido, utilidade ou lógica sustentam, pois, a previsão legal de licitações do tipo 'técnica e preço'.

Abstraindo-se das deduções acima, convém ressaltar a metodologia definida pela Lei 8.666/1993 para a classificação escolha do vencedor de certames do tipo que ora refutamos permite dirigismos e a contratação de licitante cuja proposta não configura o preceito legal de 'proposta mais vantajosa', distorcendo irracionalmente a ordem e a lógica jurídica em vigor, além de violar princípios constitucionais e o espírito da própria Lei Geral de Licitações. Para elucidar as postulações retrocitadas é conveniente relembrar a sistemática de apuração preconizada na legislação:

"Lei 8.666/1993

[...]

art. 46 ...

§ 2º Nas licitações do tipo "técnica e preço" será adotado, adicionalmente ao inciso I do parágrafo anterior, o seguinte procedimento claramente explicitado no instrumento convocatório:

I - será feita a avaliação e a valorização das propostas de preços, de acordo com critérios objetivos preestabelecidos no instrumento convocatório;

II - a classificação dos proponentes far-se-á de acordo com a média ponderada das valorizações das propostas técnicas e de preço, de acordo com os pesos preestabelecidos no instrumento convocatório.

O agravante não está na metodologia em si mas, em duas questões secundárias não disciplinada objetivamente na Lei supra, concernindo aos pesos a serem preestabelecidos nos instrumentos convocatórios para valorização das propostas técnicas e de preços e a imprevisão de negociação caso o licitante mais bem pontuado não seja o que apresentou o melhor preço. Em primeiro lugar, presume-se que se o peso na proposta de preço representar patamar inferior a 50% da nota total a técnica é o componente mais relevante da licitação, logo, o tipo deveria ser 'melhor técnica'. Se ocorrer o inverso, a técnica não é relevante para a realização do objeto, circunstância que atrai o tipo 'menor preço'.

Feitas as deduções precedentes, somos imediatamente compelidos a imaginar que o peso das notas técnica e financeira deveriam ser sempre equivalentes, cada um representando metade da nota total possível nas licitações do tipo 'técnica e preço'. De qualquer modo, continuaríamos com riscos previsíveis de deturpações no resultado final, mormente se o licitante que ofereceu o menor preço não teve o mesmo êxito na proposta técnica. Matematicamente (ver simulações do Apêndice I), a atribuição de peso à nota técnica igual ou maior que 50% do peso da nota total possível resulta numa situação que torna comum a ocorrência de vencedor licitante que não ofereceu o melhor preço, sendo resultado esdrúxulo, anômalo e ilegítimo, porque sendo a licitação do tipo técnica e preço intermediária entre as tipologias menor preço e melhor técnica resta inadmissível àquela produzir resultado que suas matrizes descartariam.

A propósito, no novel regime diferenciado de compras públicas (RDC), instituído pela Lei 12.462/2011, continua a excrescência de licitação que combine técnica e preço, agravada pelo fato de que nesse diploma legal há dispositivo expresso que admite ponderação de até 70% do fator mais relevante (art. 10, § 2º), seja ele qual for, permitindo, pois, a atribuição desse peso à nota técnica,

circunstância que atrai sobremaneira o risco de recair a adjudicação do objeto licitado àquele que não ofereceu o melhor preço, ainda que o modo de disputa via RDC seja aberto ou combinado (art. 18 a 24, do Decreto Federal 7.581/2011), permitindo novos lances e uma eventual redução do valor originalmente ofertado.

No exercício de sua função fiscalizatória o Tribunal de Contas da União tem observado corriqueiramente casos que resultarem no desvirtuamento apontado, proferindo decisões tendentes a tenta inibir tais ocorrências que já constituem uma incipiente jurisprudência sobre o assunto, como podemos perceber abaixo:

“Acórdão 1782/2007 Plenário

[...]

9.3.5. atente, quando do estabelecimento de critérios de pontuação e valoração dos quesitos da proposta técnica dos licitantes, para fins de obtenção dos índices técnicos em licitações do tipo técnica e preço, para a adequação e compatibilidade das comprovações requeridas com o objeto licitado, de modo a atribuir pontuação proporcional à relevância e à contribuição individual e conjunta de cada quesito para a execução contratual, observando-se, ainda, a pertinência deles em relação à técnica a ser valorada, de modo a não prejudicar a competitividade do certame pelo estabelecimento de pontuação desarrazoada, limitadora da competitividade da disputa ou, ainda, ou sem relação de pertinência com os requisitos técnicos indispensáveis à boa execução dos serviços, o que pode resultar na seleção de propostas técnicas de alto custo para a Administração, porém sem o aproveitamento, na execução do contrato, de todo o potencial técnico valorado para a seleção do licitante vencedor;”

“Acórdão TCU nº 1330/2008 – Plenário:

[...]

9.4.6. ao fixar critérios de julgamento de uma licitação, como fatores de ponderação de técnica e preço e quantitativo de funcionários, justifique expressamente esses fatores, que devem ser proporcionais ao grau de complexidade dos serviços a serem contratados. Ademais, os pesos forem diferentes de 50% devem ser justificados de forma circunstanciada, visando demonstrar que não representam nem privilégio nem direcionamento e não proporcionarão aumento de preços indevido em decorrência de pequenas vantagens técnicas;”

## Apêndice I

### Finalidade das simulações:

Avaliar o risco de que a estipulação de peso para a nota técnica em patamar igual ou superior a 50% do peso total atribuído para as notas técnica e financeira em licitações do tipo técnica e preço possam ensejar como vencedor licitante que não tenha ofertado o menor preço.

### Pressupostos e convenções:

- a) peso total das notas técnicas e notas financeiras: 100
- b) Nota Final = soma da nota financeira (NF) e da nota técnica (NT) obtidas pelo licitante;
- c) a licitante com menor preço ofertado obtém nota financeira máxima;
- d) critério de atribuição da nota financeira para as demais licitantes: (menor preço ofertado/preço da licitante) \* pontuação máxima para a nota financeira
- e) quando simularmos que a licitante de menor preço ofertado recebeu nota técnica (NT) inferior às demais, convencionamos que as demais licitantes obtiveram a integralidade da nota técnica estipulada, apenas para a diferença de NT analisada em cada hipótese;
- f) licitantes habilitados e classificados e respectivos preços ofertados:

R\$ 1.000,00	Licitante A	menor preço ofertado
R\$ 1.050,00	Licitante B	preço 5% superior ao da Licitante A
R\$ 1.100,00	Licitante C	preço 10% superior ao da Licitante A
R\$ 1.150,00	Licitante D	preço 15% superior ao da Licitante A
R\$ 1.200,00	Licitante E	preço 20% superior ao da Licitante A

**TABELA 1**

<b>NF e NT máximas igual a 50 pontos cada</b>				
<b>1ª hipótese: com todos os licitantes recebendo a NT máxima</b>				
Licitante	Preço	NF	NT	Nota final
Licitante A	R\$ 1.000,00	50,00	50,00	100,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	47,62	50,00	97,62
Licitante C	R\$ 1.100,00	45,45	50,00	95,45
Licitante D	R\$ 1.150,00	43,48	50,00	93,48
Licitante E	R\$ 1.200,00	41,67	50,00	91,67
<b>2ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 5% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:</b>				
Licitante A	R\$ 1.000,00	50,00	47,50	97,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	47,62	50,00	97,62
Licitante C	R\$ 1.100,00	45,45	50,00	95,45
Licitante D	R\$ 1.150,00	43,48	50,00	93,48
Licitante E	R\$ 1.200,00	41,67	50,00	91,67
<b>3ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 10% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:</b>				
Licitante A	R\$ 1.000,00	50,00	45,00	95,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	47,62	50,00	97,62
Licitante C	R\$ 1.100,00	45,45	50,00	95,45
Licitante D	R\$ 1.150,00	43,48	50,00	93,48
Licitante E	R\$ 1.200,00	41,67	50,00	91,67
<b>4ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 15% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:</b>				
Licitante A	R\$ 1.000,00	50,00	42,50	92,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	47,62	50,00	97,62
Licitante C	R\$ 1.100,00	45,45	50,00	95,45
Licitante D	R\$ 1.150,00	43,48	50,00	93,48
Licitante E	R\$ 1.200,00	41,67	50,00	91,67

5ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 20% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:

Licitante A	R\$ 1.000,00	50,00	40,00	90,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	47,62	50,00	97,62
Licitante C	R\$ 1.100,00	45,45	50,00	95,45
Licitante D	R\$ 1.150,00	43,48	50,00	93,48
Licitante E	R\$ 1.200,00	41,67	50,00	91,67

**TABELA 2**

<b>NF máxima = 40 e NT máxima = 60</b>				
1ª hipótese: com todos os licitantes recebendo a NT máxima				
<b>Licitante</b>	<b>Preço</b>	<b>NF</b>	<b>NT</b>	<b>Nota final</b>
Licitante A	R\$ 1.000,00	40,00	60,00	100,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	38,10	60,00	98,10
Licitante C	R\$ 1.100,00	36,36	60,00	96,36
Licitante D	R\$ 1.150,00	34,78	60,00	94,78
Licitante E	R\$ 1.200,00	33,33	60,00	93,33
2ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 5% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	40,00	57,00	97,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	38,10	60,00	98,10
Licitante C	R\$ 1.100,00	36,36	60,00	96,36
Licitante D	R\$ 1.150,00	34,78	60,00	94,78
Licitante E	R\$ 1.200,00	33,33	60,00	93,33
3ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 10% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	40,00	54,00	94,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	38,10	60,00	98,10
Licitante C	R\$ 1.100,00	36,36	60,00	96,36
Licitante D	R\$ 1.150,00	34,78	60,00	94,78
Licitante E	R\$ 1.200,00	33,33	60,00	93,33
4ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 15% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	40,00	51,00	91,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	38,10	60,00	98,10
Licitante C	R\$ 1.100,00	36,36	60,00	96,36
Licitante D	R\$ 1.150,00	34,78	60,00	94,78
Licitante E	R\$ 1.200,00	33,33	60,00	93,33
5ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 20% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	40,00	48,00	88,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	38,10	60,00	98,10
Licitante C	R\$ 1.100,00	36,36	60,00	96,36
Licitante D	R\$ 1.150,00	34,78	60,00	94,78
Licitante E	R\$ 1.200,00	33,33	60,00	93,33

**TABELA 3**

<b>NF máxima = 30 e NT máxima = 70</b>				
1ª hipótese: com todos os licitantes recebendo a NT máxima				
<b>Licitante</b>	<b>Preço</b>	<b>NF</b>	<b>NT</b>	<b>Nota final</b>
Licitante A	R\$ 1.000,00	30,00	70,00	100,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	28,57	70,00	98,57
Licitante C	R\$ 1.100,00	27,27	70,00	97,27
Licitante D	R\$ 1.150,00	26,09	70,00	96,09
Licitante E	R\$ 1.200,00	25,00	70,00	95,00
2ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 5% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				

Licitante A	R\$ 1.000,00	30,00	66,50	96,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	28,57	70,00	98,57
Licitante C	R\$ 1.100,00	27,27	70,00	97,27
Licitante D	R\$ 1.150,00	26,09	70,00	96,09
Licitante E	R\$ 1.200,00	25,00	70,00	95,00
3ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 10% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	30,00	53,00	83,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	28,57	70,00	98,57
Licitante C	R\$ 1.100,00	27,27	70,00	97,27
Licitante D	R\$ 1.150,00	26,09	70,00	96,09
Licitante E	R\$ 1.200,00	25,00	70,00	95,00
4ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 15% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	30,00	59,50	89,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	28,57	70,00	98,57
Licitante C	R\$ 1.100,00	27,27	70,00	97,27
Licitante D	R\$ 1.150,00	26,09	70,00	96,09
Licitante E	R\$ 1.200,00	25,00	70,00	95,00
5ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 20% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	30,00	56,00	86,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	28,57	70,00	98,57
Licitante C	R\$ 1.100,00	27,27	70,00	97,27
Licitante D	R\$ 1.150,00	26,09	70,00	96,09
Licitante E	R\$ 1.200,00	25,00	70,00	95,00

**TABELA 4**

<b>NF máxima = 20 e NT máxima = 80</b>				
1ª hipótese: com todos os licitantes recebendo a NT máxima				
Licitante	Preço	NF	NT	Nota final
Licitante A	R\$ 1.000,00	20,00	80,00	100,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	19,05	80,00	99,05
Licitante C	R\$ 1.100,00	18,18	80,00	98,18
Licitante D	R\$ 1.150,00	17,39	80,00	97,39
Licitante E	R\$ 1.200,00	16,67	80,00	96,67
2ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 5% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	20,00	76,00	96,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	19,05	80,00	99,05
Licitante C	R\$ 1.100,00	18,18	80,00	98,18
Licitante D	R\$ 1.150,00	17,39	80,00	97,39
Licitante E	R\$ 1.200,00	16,67	80,00	96,67
3ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 10% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	20,00	72,00	92,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	19,05	80,00	99,05
Licitante C	R\$ 1.100,00	18,18	80,00	98,18
Licitante D	R\$ 1.150,00	17,39	80,00	97,39
Licitante E	R\$ 1.200,00	16,67	80,00	96,67
4ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 15% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	20,00	68,00	88,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	19,05	80,00	99,05
Licitante C	R\$ 1.100,00	18,18	80,00	98,18
Licitante D	R\$ 1.150,00	17,39	80,00	97,39

Licitante E	R\$ 1.200,00	16,67	80,00	96,67
5ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 20% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	20,00	64,00	84,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	19,05	80,00	99,05
Licitante C	R\$ 1.100,00	18,18	80,00	98,18
Licitante D	R\$ 1.150,00	17,39	80,00	97,39
Licitante E	R\$ 1.200,00	16,67	80,00	96,67

**TABELA 5**

<b>NF máxima = 10 e NT máxima = 90</b>				
1ª hipótese: com todos os licitantes recebendo a NT máxima				
<b>Licitante</b>	<b>Preço</b>	<b>NF</b>	<b>NT</b>	<b>Nota final</b>
Licitante A	R\$ 1.000,00	10,00	90,00	100,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	9,52	90,00	99,52
Licitante C	R\$ 1.100,00	9,09	90,00	99,09
Licitante D	R\$ 1.150,00	8,70	90,00	98,70
Licitante E	R\$ 1.200,00	8,33	90,00	98,33
2ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 5% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	10,00	85,50	95,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	9,52	90,00	99,52
Licitante C	R\$ 1.100,00	9,09	90,00	99,09
Licitante D	R\$ 1.150,00	8,70	90,00	98,70
Licitante E	R\$ 1.200,00	8,33	90,00	98,33
3ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 10% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	10,00	81,00	91,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	9,52	90,00	99,52
Licitante C	R\$ 1.100,00	9,09	90,00	99,09
Licitante D	R\$ 1.150,00	8,70	90,00	98,70
Licitante E	R\$ 1.200,00	8,33	90,00	98,33
4ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 15% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	10,00	76,50	86,50
Licitante B	R\$ 1.050,00	9,52	90,00	99,52
Licitante C	R\$ 1.100,00	9,09	90,00	99,09
Licitante D	R\$ 1.150,00	8,70	90,00	98,70
Licitante E	R\$ 1.200,00	8,33	90,00	98,33
5ª hipótese: convencionando que o Licitante A obteve NT inferior a 20% da pontuação máxima e os demais a integralidade da NT:				
Licitante A	R\$ 1.000,00	10,00	72,00	82,00
Licitante B	R\$ 1.050,00	9,52	90,00	99,52
Licitante C	R\$ 1.100,00	9,09	90,00	99,09
Licitante D	R\$ 1.150,00	8,70	90,00	98,70
Licitante E	R\$ 1.200,00	8,33	90,00	98,33

**Legenda:**

maior pontuação final que a obtida pela Licitante "A"

Total de hipóteses testadas:	125	100,00%
Ocorrências em que a Licitante 'A' teve a maior pontuação final:	5	4,00%