

PT = Peso Técnico	60%
PP = Peso de Preços	40%

Empresa Preencher	PTL (Pontuação Técnica da Licitante) Preencher	MPT (Maior pontuação técnica dentre as apresentadas)	IT (Índice Técnico) IT = PTL/MPT	PPL (Percentual de Desconto Proposto pela Licitante) Preencher	MPD (Maior percentual de desconto dentre os propostos)	IP (Índice de Preços) IP = PPL/MPD	PF (Pontuação final) PF = (ITxPT)+(IPxPP)	Ranking
APPROACH	76	96,9	0,78	40	49,5	0,81	0,79	5
FSB	96,9		1,00	49,5		1,00	1,00	1
IN PÁCTO	92,7		0,96	47		0,95	0,95	2
INPRESS	76,9		0,79	45		0,91	0,84	4
S2PUBLICOM	80,3		0,83	47,8		0,97	0,88	3

PT = Peso Técnico	60%
PP = Peso de Preços	40%

Empresa Preencher	PTL (Pontuação Técnica da Licitante) Preencher	MPT (Maior pontuação técnica dentre as apresentadas)	IT (Índice Técnico) IT = PTL/MPT	PPL (Percentual de Desconto Proposto pela Licitante) Preencher	MPD (Maior percentual de desconto dentre os propostos)	IP (Índice de Preços) IP = PPL/MPD	PF (Pontuação final) PF = (ITxPT)+(IPxPP)	Ranking
FSB	96,9	96,9	1	1	1	1	1	1
IN PACTO	92,7		0,956656347	1		1	0,973993808	2
S2PUBLICOM	80,3		0,82868937	1		1	0,897213622	3
INPRESS	76,9		0,793601651	1		1	0,876160991	4
APPROACH	76		0,784313725	1		1	0,870588235	5
Empresa 6	1		0,010319917	1		1	0,40619195	6
Empresa 7	1		0,010319917	1		1	0,40619195	6
Empresa 8	1		0,010319917	1		1	0,40619195	6
Empresa 9	1		0,010319917	1		1	0,40619195	6
Empresa 10	1		0,010319917	1		1	0,40619195	6