



TOMADA DE SUBSÍDIO	
Edital Nº 0691/2025	Objeto Regularização Fundiária Urbana - REURB
ANEXO I – OPORTUNIDADE E CONTRIBUIÇÕES ESPERADAS	

1. OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

1.1 A oportunidade de negócio consiste em uma parceria contratual entre o SERPRO e uma empresa interessada para provimento de uma solução tecnológica de Regularização Fundiária Urbana (REURB), uma plataforma digital com o objetivo de modernizar e acelerar os processos, em conformidade com a Lei nº 13.465/2017.

1.2 A plataforma deverá reunir, em um único ambiente digital, todas as etapas da regularização fundiária, desde o cadastro socioeconômico e o georreferenciamento até as análises técnicas e jurídicas, culminando na emissão digital de títulos com validade legal.

1.3 Com o uso de inteligência artificial, a solução deverá automatizar processos como a classificação de uso e ocupação do solo, a validação documental e a geração de peças técnicas, reduzindo em até 70% o tempo de tramitação.

2. CONTRIBUIÇÕES ESPERADAS

2.1 Para a construção do conhecimento que visa auxiliar na modelagem da parceria em oportunidade de negócio, espera-se o recebimento de contribuições relacionadas às questões a seguir:

2.2 Quanto aos Aspectos Comerciais e Mercadológicos:

2.2.1 Quais são as principais dores e desafios enfrentados por municípios ou órgãos públicos em relação à regularização fundiária urbana?

2.2.2 Qual é o público-alvo dessa solução no setor público (governos federal, estaduais e municipais, autarquias, empresas públicas, demais entes)?

2.2.3 Considerando a legislação vigente (Lei nº 13.465/2017) e o déficit de regularização, qual é o potencial de expansão do mercado de soluções digitais para REURB?

2.2.4 Quais modelos de comercialização são mais adequados para essa solução (ex: por número de imóveis regularizados, por município contratado, por licenças de uso, por assinatura mensal)?

2.2.5 Quais são os principais riscos legais e regulatórios relacionados à implementação de uma plataforma REURB (ex: exigências de cartórios, segurança jurídica dos dados, integração com cadastros públicos)?

2.2.6 A formação de consórcios entre empresas (tecnologia, engenharia, jurídica, social) é comum nesse mercado para entrega de soluções completas?

2.2.7 A oferta e implementação da solução costuma ser feita de forma centralizada ou regionalizada?

2.2.8 A subcontratação de especialistas (topografia, direito fundiário, assistência social) é prática comum nesse mercado?

2.2.9 Quais critérios de transparência, auditoria e prestação de contas são exigidos para soluções em REURB, principalmente em contratos com entes públicos?

2.3 Quanto aos aspectos Técnico-Operacionais:

2.3.1 Quais soluções informatizadas para REURB já existem no mercado? Quais são seus diferenciais?

2.3.2 Quais são as funcionalidades essenciais para a plataforma REURB (ex: georreferenciamento, gestão de documentos, geração automática de títulos, workflow de aprovação, integração cartorária)?

2.3.3 Quais são os requisitos técnicos indispensáveis (infraestrutura em nuvem, interoperabilidade com sistemas públicos, segurança da informação, acessibilidade)?

2.3.4 Como a solução pode contribuir para a transformação digital da gestão fundiária urbana, promovendo maior eficiência e redução de custos?

2.3.5 Qual é o prazo médio para a implementação completa da solução em um município de porte pequeno, médio e grande?

2.3.6 Quais são as práticas usuais de treinamento e capacitação de usuários da plataforma (presencial, remoto, operação assistida)?

2.3.7 Qual o volume médio de recursos tecnológicos e humanos necessários para implantar e sustentar a solução?

2.3.8 A solução pode operar de forma segura em arquitetura multiusuário (multi-tenancy), atendendo simultaneamente múltiplos municípios?

2.3.9 Quais mecanismos de segurança e criptografia são comumente adotados para proteção dos dados sensíveis (pessoais, fundiários, cartorários)?

2.4 Quanto aos Aspectos Gerais:

2.4.1 Nesse mercado, quais outros serviços complementares são comumente oferecidos para implementação da solução (consultoria, mapeamento, diagnóstico, treinamento, suporte técnico etc.)?

2.4.2 Nesse mercado, a realização de Provas de Conceito (PoC) para validação da solução é uma prática comum?

2.4.3 Para essa solução, quais níveis de serviço (SLAs) são comumente aplicados (tempo de resposta, disponibilidade, acuracidade etc.)?

2.4.4 Existe alguma norma, regulamento ou certificação, dentre outros, relacionada ao mercado ou a solução (ISO, NBR, ABNT, INMETRO etc.)?

2.4.5 Quais métricas de sucesso ou indicadores de desempenho podem ser utilizados para medir o impacto da implementação da solução no setor público?

2.4.6 No setor público, diante da necessidade de prestação de contas, como a solução poderá garantir a conformidade e a transparência de forma auditável?

2.4.7 Quais são os principais riscos associados a essas soluções?