

BMW adota vendas diretas: O que isso significa e como pode impactar o Brasil

02.10.2025 2 minutos de leitura

Autores

Tatiana Dratovsky Sister

Winnie Freitas

Áreas relacionadas

Contratos Comerciais e Franquias

Assuntos

Contratos Comerciais e Franquias

Em 21 de setembro de 2025, o portal Notícias Automotivas noticiou que a BMW planeja mudar a forma de comercialização de seus veículos. A partir de 2027, a montadora alemã pretende encerrar, na Europa, o modelo tradicional de distribuição e passar a vender diretamente ao consumidor final.

No novo arranjo, os pontos de venda deixam de conduzir a negociação de preços e passam a atuar como centros de suporte e atendimento. A remuneração também muda: em vez de lucro sobre a margem de cada veículo, será paga uma taxa fixa por unidade vendida.

De acordo com o divulgado, a iniciativa da BMW reflete uma tendência internacional de buscar maior eficiência na cadeia de distribuição: padronização de preços, previsibilidade nas margens e redução de custos. Em outros mercados, esse movimento pode representar uma modernização da forma de relacionamento com o cliente.

No Brasil, contudo, a discussão passa por um necessário filtro jurídico. A lei 6.729/1979, conhecida como lei Ferrari, determina que a comercialização de veículos se dê por meio de contratos de concessão entre montadoras e concessionárias, proibindo como regra geral a venda direta pelas fabricantes ao consumidor final. Existem exceções - como vendas para a Administração Pública, o corpo diplomático e determinados compradores especiais previstos em convenções de marca - mas o varejo direto encontra limitações legais.

O tema ganhou novos contornos em 2023, quando a então procuradora-geral da República, Elizeta Ramos, ajuizou a ADPF 1.106 no STF, questionando a compatibilidade de dispositivos da lei Ferrari com princípios constitucionais, como a livre iniciativa, a livre concorrência e a liberdade de contratar. Entre os dispositivos contestados está justamente o artigo que restringe a venda direta. O atual Procurador-Geral da República, Paulo Gonet, entretanto, apresentou entendimento oposto, defendendo a constitucionalidade da lei. Até o momento, o STF não proferiu decisão definitiva.

Dessa forma, enquanto a BMW avança na Europa com um modelo de vendas diretas, no Brasil a possibilidade ainda depende de mudanças legislativas. Até lá, o marco legal brasileiro mantém as concessionárias como peça da engrenagem que movimenta a distribuição de veículos no país.

*Este artigo foi escrito por nossa sócia Tatiana Dratovsky Sister e pela advogada Winnie Freitas, ambas da área de Contratos Comerciais e Franquias. A publicação foi veiculada no portal Migalhas em 29/09/2025, clique aqui e confira.

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Tatiana Dratovsky Sister



Winnie Freitas