O DIREITO DE SEQUÊNCIA NA PRÁTICA

um manual para artistas

Como funciona, o que a jurisprudência já decidiu, e como proteger sua participação nas revendas de suas obras

Augusto Tomba, PhD

Sumário

1 Introdução — Por que este manual existe

2 O que é o direito de sequência

3 Como funciona na prática

4 Sete casos reais que testaram o direito no Brasil

5 Por que é tão difícil exercer esse direito

6 O que fazer hoje — rastreamento e prevenção

7 Modelo de cláusula contratual comentada

8 Perguntas frequentes

9 Glossário

10 Checklist — antes de vender uma obra

11 Fontes e referências

12 Recursos e próximos passos

1. Introdução — Por que este manual existe

Em 2009, depois de anos de disputa judicial, o Superior Tribunal de Justiça reconheceu que a família de Cândido Portinari — provavelmente o pintor mais valorizado da história da arte moderna brasileira — tinha direito a receber uma participação sobre a valorização de 28 desenhos originais que haviam sido entregues ao Banco do Brasil como pagamento de uma dívida, e depois revendidos em leilão por quase o dobro do valor atribuído a eles na quitação. A instituição financeira simplesmente não pagou a diferença devida por lei.

Se mesmo o espólio de um dos maiores nomes da pintura brasileira — com recursos, advogados e décadas de reconhecimento institucional — precisou anos de litígio para fazer valer um direito que a legislação já garantia desde 1973, é razoável supor que a esmagadora maioria dos artistas brasileiros simplesmente desconhece que esse direito existe, ou não tem meios práticos de exercê-lo.

Este manual não pretende ser um tratado jurídico. Pretende ser exatamente o que falta: um guia direto, fundamentado em casos reais já julgados no Brasil, que explique o que é o direito de sequência, o que os tribunais já decidiram sobre ele, por que ele é tão raramente exercido na prática, e o que um artista pode fazer — hoje, de forma concreta — para não deixar esse direito morrer no papel.

A seção 4 reúne os sete casos mais relevantes já decididos no Brasil sobre o tema. Eles não são exemplos abstratos: são o material bruto de que dispomos para entender, na prática, onde esse direito funciona e onde ele falha.

2. O que é o direito de sequência

O direito de sequência — em francês, *droit de suite* — é um direito patrimonial de autor que garante ao artista plástico uma participação na valorização econômica de sua obra quando ela é revendida. Nasceu na França em 1920, a partir da constatação de que pintores e escultores, ao contrário de escritores e compositores, não têm como explorar economicamente sua criação por meio de reprodução ou execução pública: o valor de uma obra de arte visual está concentrado no objeto original e único. Uma vez vendida essa peça única, o artista historicamente perdia qualquer participação nos ganhos futuros gerados por ela — mesmo quando sua obra se valorizava enormemente ao longo do tempo, muitas vezes graças ao próprio reconhecimento que o artista conquistava depois.

O direito de sequência corrige essa assimetria. Foi incorporado à Convenção de Berna (artigo 14 ter) e hoje está previsto em mais de setenta países, incluindo toda a União Europeia e o Brasil.

2.1 A base legal no Brasil

No Brasil, o direito de sequência apareceu pela primeira vez no artigo 39 da antiga Lei de Direitos Autorais de 1973 (Lei 5.988/73). Atualmente, está previsto no artigo 38 da Lei 9.610/1998 (a Lei de Direitos Autorais em vigor, também chamada de LDA), com a seguinte redação:

> *Art. 38. O autor tem o direito, irrenunciável e inalienável, de perceber, no mínimo, cinco por cento sobre o aumento do preço eventualmente verificável em cada revenda de obra de arte ou manuscrito, sendo originais, que houver alienado.*
>
> *Parágrafo único. Caso o autor não perceba o seu direito de sequência no ato da revenda, o vendedor é considerado depositário da quantia a ele devida, salvo se a operação for realizada por leiloeiro, quando será este o depositário.*

O fundamento constitucional desse direito está no artigo 5º, inciso XXVIII, da Constituição Federal, que assegura a proteção às participações individuais em obras coletivas e à reprodução da imagem e voz humana, dentro do capítulo dos direitos e garantias fundamentais — o que reforça o caráter de direito irrenunciável e inalienável atribuído pela lei ordinária.

Um detalhe histórico relevante: o parágrafo único do art. 38 originalmente equiparava o vendedor ou leiloeiro inadimplente à figura do "depositário infiel", o que na prática antiga permitia até prisão civil. Esse mecanismo coercitivo foi esvaziado pela Súmula Vinculante nº 25 do STF, de 2009, que veda a prisão civil do depositário infiel em qualquer modalidade. Isso significa que, hoje, a única via de coação para o pagamento do direito de sequência é a cobrança judicial comum — sem qualquer ameaça de prisão para forçar o cumprimento.

2.2 Uma rápida comparação internacional

O Brasil não está sozinho: o direito de sequência está hoje consagrado em mais de cem países, sob diferentes nomes — *droit de suíte*, na França, onde nasceu em 1920; *derecho de participación*, na Espanha; *resale right*, nos países de língua inglesa que o adotam. Ainda assim, os sistemas variam bastante entre si. A União Europeia, por meio da Diretiva 2001/84/CE, optou

por aplicar o percentual sobre o valor total de cada revenda — com alíquotas que diminuem à medida que o preço da obra aumenta —, dispensando a necessidade de comprovar lucro. Portugal, inclusive, abandonou o critério de mais-valia justamente por reconhecer a dificuldade prática de aplicá-lo. O Brasil, ao manter desde 1973 o sistema de participação sobre o aumento do preço, optou por um modelo teoricamente mais justo — cobra-se apenas quando há ganho real — mas, como os casos da seção 4 deixam claro, esse modelo é também o que mais dificulta a comprovação e a cobrança na prática.

3. Como funciona na prática

3.1 Quando o direito incide

O direito de sequência só nasce quando duas condições estão presentes ao mesmo tempo: (i) há uma revenda de obra original de artes plásticas ou manuscrito — não incide sobre reproduções, gravuras seriadas ou cópias; e (ii) essa revenda gera lucro, isto é, o preço obtido na nova venda é maior do que o preço da venda anterior. Se a obra for revendida pelo mesmo valor ou com prejuízo, não há valorização a compensar, e o direito simplesmente não se aplica àquela transação específica.

3.2 Sobre o que incide o percentual

Um ponto frequentemente mal compreendido: o mínimo de 5% previsto em lei incide sobre o aumento do preço (a chamada mais-valia), e não sobre o valor total da revenda. Esse é o chamado "sistema de participação no aumento do preço", adotado pelo Brasil desde a lei de 1973. É um modelo diferente do adotado, por exemplo, em Portugal e no restante da União Europeia, onde a Diretiva 2001/84/CE aplica o percentual sobre o preço total de cada revenda, independentemente de ter havido lucro ou não. O sistema brasileiro é, na prática, bem mais difícil de operacionalizar, porque exige provar dois valores — o da venda anterior e o da venda atual — para calcular a diferença sobre a qual incidem os 5%.

3.3 Quem é responsável pelo pagamento

A lei atribui a responsabilidade de pagamento ao vendedor da obra. Quando a revenda ocorre por meio de leiloeiro ou casa de leilões, é este intermediário quem assume a posição de depositário do valor devido ao artista. Simples plataformas ou organizadoras de eventos de leilão que não atuam tecnicamente como leiloeiras podem, no entanto, escapar dessa responsabilidade — como mostra o primeiro caso analisado na seção 4.

3.4 Duração e transmissão aos herdeiros

O direito de sequência acompanha o artista durante toda a sua vida e se transmite a seus herdeiros por um prazo de setenta anos, contados a partir de 1º de janeiro do ano seguinte ao falecimento — o mesmo prazo geral de proteção patrimonial dos direitos autorais no Brasil. Há, porém, uma condição importante estabelecida pela jurisprudência: o direito só se transmite aos herdeiros em relação a obras que o próprio artista já havia alienado (vendido ou transferido) em vida. Se uma obra nunca foi vendida pelo artista — permanecendo, por exemplo, em seu próprio acervo até a morte — e só é alienada pela primeira vez pelo espólio ou pelos herdeiros, essa primeira venda póstuma não gera direito de sequência para revendas futuras, porque a "alienação originária" pelo próprio autor, exigida pela lei, nunca ocorreu.

3.5 Quem pode cobrar

Apenas o próprio artista ou seus herdeiros legais podem exercer esse direito. Trata-se de direito personalíssimo, irrenunciável e inalienável — o que significa, entre outras coisas, que ele não pode ser transferido a terceiros, nem exercido em nome do artista por associações ou institutos privados sem relação de representação legal direta, como mostra o caso do INPAV analisado adiante.

3.6 Como calcular — um exemplo numérico

Para tornar o cálculo concreto, considere um exemplo simplificado. Um artista vende um quadro por R$ 10.000,00 diretamente em seu ateliê, com contrato formal registrando esse valor. Alguns anos depois, o comprador revende essa mesma obra em um leilão por R$ 40.000,00. A mais-valia — o aumento de preço entre as duas transações — é de R$ 30.000,00 (a diferença entre R$ 40.000,00 e R$ 10.000,00). O percentual mínimo de 5% incide sobre essa diferença, e não sobre o valor total da revenda: 5% de R$ 30.000,00 equivalem a R$ 1.500,00, valor que a leiloeira, na condição de depositária, deveria repassar ao artista.

Note que, se não houvesse contrato registrando o preço original de R$ 10.000,00, o artista teria muito mais dificuldade em provar qual foi a mais-valia real — podendo, na prática, ficar impossibilitado de calcular ou cobrar qualquer valor, mesmo tendo pleno direito a ele. Esse exemplo simples ilustra por que a documentação de cada venda, discutida na seção 6, é o fator que mais determina se esse direito se torna, ou não, um valor efetivamente recebido.

3.7 E o Imposto de Renda?

O valor recebido a título de direito de sequência decorre de direito autoral, e como tal integra o rendimento tributável da pessoa física que o recebe, sujeito à tributação conforme as regras gerais aplicáveis a rendimentos de direitos autorais recebidos por pessoa física. As alíquotas, faixas de isenção e formas de recolhimento (como o chamado carnê-leão, para recebimentos sem retenção na fonte) seguem a legislação tributária vigente, que é atualizada com frequência. Por isso, este manual não indica valores ou percentuais específicos de imposto — a recomendação prática é sempre consultar um contador ao receber um valor relevante a esse título, tanto para o recolhimento correto do imposto devido quanto para eventual planejamento tributário legítimo.

4. Sete casos reais que testaram o direito no Brasil

O direito de sequência existe na lei brasileira desde 1973, mas é raríssimo encontrar decisões judiciais que efetivamente o apliquem. Até o levantamento mais abrangente já compilado sobre o tema, eram conhecidos apenas sete casos de referência (leading cases) no país — a maioria envolvendo o espólio de Cândido Portinari, cuja família se tornou, por necessidade, a principal protagonista da luta para dar efetividade a esse direito no Brasil. Os sete casos a seguir mostram tanto os obstáculos mais comuns quanto as estratégias que, eventualmente, funcionaram.

4.1 — Espólio de Alfredo Volpi vs. Bolsa de Arte Ltda.

Rio de Janeiro, ação iniciada em 2006

O espólio do pintor Alfredo Volpi processou a Bolsa de Arte Ltda., organizadora de leilões, buscando o pagamento do direito de sequência sobre obras revendidas por meio da empresa. O espólio perdeu a ação: a Justiça entendeu que havia "ilegitimidade passiva" — ou seja, a Bolsa de Arte não era a parte correta a ser processada, porque atuava apenas como organizadora do evento de leilão, e não como a vendedora ou a leiloeira propriamente dita, únicas figuras que o artigo 38 da LDA identifica como depositárias do valor devido.

> **Lição prática —** antes de processar, é essencial identificar com precisão quem, na cadeia de intermediários de uma venda, ocupa legalmente a posição de vendedor ou leiloeiro. Processar a plataforma ou organizadora errada pode significar perder a causa por uma questão puramente processual, independentemente do mérito.

4.2 — Cândido Portinari Serviços, Indústria e Comércio Ltda. vs. Banco do Brasil

STJ, Recurso Especial nº 594.526 — decisão de 2009

Este é o precedente histórico do direito de sequência no Brasil. Uma empresa da família Portinari havia contraído um empréstimo junto ao Banco do Brasil no valor aproximado de R$ 45.190,10. A dívida foi quitada por meio de dação em pagamento: a entrega de 28 desenhos originais de Cândido Portinari, avaliados então em R$ 73.710,31. Anos depois, o banco levou essas obras a leilão e arrematou, ao todo, R$ 163.800,00 — quase o dobro do valor atribuído a elas na quitação da dívida. O banco não repassou à família o percentual devido sobre essa valorização.

O Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro havia julgado o pedido improcedente, mas o STJ reformou a decisão, reconhecendo expressamente o direito de sequência e determinando a indenização à família, com base na lei então vigente (Lei 5.988/73).

> **Lição prática —** a dação em pagamento — entregar uma obra para quitar uma dívida — também é uma forma de alienação que ativa o direito de sequência sobre revendas futuras. Instituições financeiras e credores que recebem obras de arte como forma de pagamento não estão isentos dessa obrigação.

4.3 — Família Portinari vs. Soraya Felipe Pereira Arte e Fotos e Evandro Carneiro de Souza

Leilão de 2011 — decisão de 1ª instância e do TJRJ em 2015

A família Portinari moveu nova ação de cobrança, desta vez relativa a quatro obras leiloadas em 2011. A 43ª Vara Cível do Rio de Janeiro julgou o pedido improcedente sob o argumento de que caberia à parte autora (os herdeiros) o ônus de provar a existência da mais-valia — isto é, provar que houve efetivamente lucro entre a venda anterior e a revenda. O Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro manteve essa decisão, entendendo que apenas o vendedor teria condições de saber se houve ou não lucro na operação, e que não caberia inverter esse ônus da prova em favor dos herdeiros, nos termos do artigo 373, parágrafo 1º, do Código de Processo Civil. Na época em que esse levantamento de casos foi feito, a ação ainda não havia transitado em julgado, estando em sede de Recurso Especial no STJ.

> **Lição prática —** este é o maior obstáculo estrutural ao direito de sequência no Brasil: só quem vendeu a obra sabe, de fato, se houve lucro na operação, mas os tribunais brasileiros têm resistido a transferir esse ônus da prova para o vendedor. Isso torna essencial que o próprio artista (ou seus herdeiros) reúna, preventivamente, provas do preço de cada venda que realiza — porque não há garantia de que a Justiça vai obrigar o comprador a revelar o preço da revenda.

4.4 — João Candido Portinari vs. Bolsa de Arte Ltda. e a leiloeira Vivian Perez

São Paulo, ação de 2018 — acordo em 2019

Depois de tentativas frustradas de resolver a questão extrajudicialmente, João Candido Portinari ajuizou nova ação de cobrança, desta vez adotando uma estratégia diferente: em vez de exigir apenas o percentual sobre a eventual mais-valia, pediu 5% sobre o valor total apurado na venda de cinco obras de Cândido Portinari, caso não houvesse registro válido comprovando o lucro efetivo da operação. O processo tramitou na 5ª Vara Cível do Foro Central de São Paulo e terminou em acordo extrajudicial: a Bolsa de Arte pagou R$ 104.250,00 a título de direito de sequência, encerrando o litígio.

> **Lição prática —** quando a prova da mais-valia é difícil de reunir, pedir um percentual sobre o valor total da venda como alternativa subsidiária pode ser uma estratégia processual eficaz — e o acordo extrajudicial, quando bem negociado, costuma ser mais rápido e menos custoso do que levar a disputa até uma decisão final.

4.5 — Sandra Brecheret Pellegrini vs. Galeria Ricardo Camargo

São Paulo, ação cautelar de 2007 — decisão do TJSP em 2008

Sandra Brecheret Pellegrini, filha do escultor Victor Brecheret (autor do Monumento às Bandeiras, no Parque do Ibirapuera), ajuizou ação cautelar contra a Galeria Ricardo Camargo, pedindo que a galeria fosse obrigada a exibir documentos relativos às vendas das obras de seu falecido pai — um passo necessário para depois calcular e cobrar eventual direito de sequência. O Tribunal de Justiça de São Paulo negou o pedido, sob o fundamento de que caberia à autora provar que a galeria de fato possuía tais documentos antes de poder exigir sua exibição.

> **Lição prática —** não é possível simplesmente presumir que um intermediário guarda registros de vendas antigas e forçá-lo a exibi-los sem alguma base concreta prévia. Quem pretende reconstruir o histórico de vendas de um artista falecido precisa, primeiro, reunir indícios independentes de que a documentação existe — notas fiscais, correspondências, catálogos de exposição, certificados de autenticidade — antes de recorrer à Justiça para obter o restante.

4.6 — INPAV no inventário de Nelson Nascimento Diz

Petição como amicus curiae; inventário com cerca de 120 obras

O Instituto Nacional de Propriedade Artística Visual (INPAV) tentou se habilitar como *amicus curiae* no processo de inventário do colecionador Nelson Nascimento Diz — que teve como inventariante o jurista Luís Roberto Barroso, mais tarde ministro do Supremo Tribunal Federal — requerendo que eventuais valores de direito de sequência fossem pagos aos artistas

ou herdeiros, ou por intermédio do próprio instituto. A tese não foi aceita: entendeu-se que o direito de sequência pertence exclusivamente ao artista (ou a seus herdeiros diretos), por se tratar de direito irrenunciável e inalienável, não podendo ser exercido ou intermediado por uma associação privada em nome próprio.

> **Lição prática —** diferentemente de outros direitos autorais que podem ser geridos coletivamente por associações (como os direitos de execução pública musical, geridos pelo ECAD), o direito de sequência no Brasil é estritamente pessoal. Isso reforça a importância de o próprio artista — ou, na falta dele, os herdeiros diretos — assumir a responsabilidade de acompanhar e cobrar esse direito, já que não existe hoje uma entidade coletiva brasileira habilitada a fazer isso em seu nome.

4.7 — Walter Firmo no leilão do Banco Santos

Leilão de 25 de setembro de 2020 (lotes 862 a 868) — decisão da Justiça de São Paulo em maio de 2021

Sete obras do fotógrafo Walter Firmo foram arrematadas no concorrido leilão de obras de arte vinculado à massa falida do Banco Santos. A Justiça de São Paulo reconheceu, em maio de 2021, que os 5% de direito de sequência eram devidos sobre a valorização dessas obras. O resultado foi possível graças a uma estratégia de acompanhamento cuidadoso do leilão — coletando provas idôneas do valor de aquisição original e do valor de arremate — combinada com argumentos baseados na teoria dos direitos culturais.

> **Lição prática —** este é o caso mais recente e um dos mais bem-sucedidos justamente porque a coleta de provas foi feita de forma proativa, acompanhando o leilão no momento em que ele estava ocorrendo — em vez de tentar reconstruir, anos depois, uma cadeia de valores difícil de comprovar. Monitorar ativamente onde e quando obras suas (ou de um artista que você representa) estão sendo leiloadas é, hoje, a estratégia com maior taxa de sucesso demonstrada na prática brasileira.

Em conjunto, esses sete casos mostram um padrão: o direito de sequência é real e já foi reconhecido pela mais alta instância da Justiça brasileira comum, o STJ, mas sua efetivação depende quase inteiramente da capacidade do próprio artista ou de seus herdeiros de (a) identificar corretamente o responsável legal pelo pagamento, (b) reunir provas concretas do preço de cada venda, e (c) agir de forma proativa e, sempre que possível, no próprio momento em que a revenda ocorre — não anos depois.

5. Por que é tão difícil exercer esse direito

Os casos da seção anterior não são exceções isoladas — eles ilustram um problema estrutural do mercado de arte brasileiro. Vale entender as causas, porque são elas que determinam onde um artista deve concentrar esforços de prevenção.

— Assimetria de informação: apenas o vendedor sabe, com certeza, se houve lucro entre a compra e a revenda de uma obra. O comprador de uma nova revenda geralmente não tem acesso ao valor da transação anterior, e os tribunais brasileiros têm se recusado a inverter esse ônus da prova em favor do artista.

— Ausência de mecanismo coercitivo: desde que a Súmula Vinculante nº 25 do STF vedou a prisão civil do depositário infiel, em 2009, não existe mais qualquer ameaça coercitiva direta contra quem deixa de repassar o valor devido — restando apenas a via da cobrança judicial comum, mais lenta e custosa.

— Opacidade do mercado: por razões fiscais, é comum que compradores e vendedores de obras de arte evitem formalizar contratos, emitir recibos ou notas fiscais — o que dificulta, para o próprio artista, reconstruir o histórico de preços de suas obras no mercado secundário.

— Modelo de cálculo mais complexo: ao adotar o sistema de participação sobre o aumento do preço (mais-valia), em vez do sistema de participação sobre o preço total (adotado pela União Europeia), o Brasil impôs a si mesmo um modelo que exige provar dois valores, não um — tornando o cálculo do valor devido, na prática, bem mais trabalhoso.

— Falta de poder de barganha do artista: em início de carreira, muitos artistas vendem suas primeiras obras por valores baixos, sem qualquer registro formal — o que compromete, anos depois, sua capacidade de provar qual foi o "preço de origem" necessário para calcular a valorização.

— Desconhecimento generalizado: a grande maioria dos artistas plásticos brasileiros simplesmente não sabe que esse direito existe e, portanto, nunca o exerce — nem mesmo quando teria elementos concretos para fazê-lo.

Nenhum desses fatores é, isoladamente, impossível de contornar. Mas juntos, eles explicam por que apenas um punhado de casos chegou a ser efetivamente decidido em décadas de vigência da lei. A seção seguinte trata do que está ao alcance de qualquer artista, hoje, para inverter essa lógica em seu próprio favor.

6. O que fazer hoje — rastreamento e prevenção

A maior parte dos obstáculos descritos na seção anterior tem uma raiz comum: falta de prova documental organizada. A boa notícia é que essa é, de todas as causas, a mais fácil de resolver — e a que está inteiramente sob o controle do próprio artista, independentemente de qualquer mudança na lei ou no comportamento do mercado.

6.1 Documente cada venda, sem exceção

Sempre que possível, emita um contrato ou recibo formal — mesmo em vendas diretas de ateliê, mesmo em valores modestos, mesmo para compradores conhecidos ou amigos. Esse documento é a única prova concreta do "preço de origem" de uma obra, indispensável para calcular qualquer mais-valia no futuro. Guarde cópia (física e digital) de cada contrato, recibo ou nota fiscal emitida.

6.2 Mantenha um registro pessoal organizado

Uma planilha simples, com uma linha por obra vendida, já resolve a maior parte do problema: data da venda, título e ficha técnica da obra, nome e contato do comprador (quando possível obtê-lo), valor da transação, e forma de pagamento. Anexe, sempre que puder, uma fotografia da obra e do próprio recibo. Esse arquivo pessoal se torna, com o tempo, o ativo mais valioso para provar direitos de sequência décadas depois — inclusive para os seus herdeiros.

Um modelo simples de planilha, com colunas mínimas recomendadas:

Obra / ficha técnica	Comprador (nome/contato)	Data da venda	Valor (R$)	Forma de pagamento / observações
Ex.: "Sem Título", óleo s/tela, 60×80cm	*Maria Silva — maria@email.com*	*10/03/2024*	*10.000,00*	*À vista, recibo emitido*

6.3 Inclua a cláusula de direito de sequência no contrato

Embora o direito exista automaticamente por força de lei, incluir uma cláusula específica no contrato de venda cumpre duas funções práticas importantes: reforça, para o comprador, a existência dessa obrigação legal — reduzindo alegações futuras de desconhecimento — e cria um dever contratual de notificação que a lei, por si só, não impõe. Um modelo comentado está na seção 7.

6.4 Monitore o mercado secundário

Acompanhe periodicamente catálogos de leilões (presenciais e online) e páginas de casas de leilão e galerias que costumam revender obras de artistas brasileiros contemporâneos, buscando seu próprio nome. Esse tipo de monitoramento ativo foi exatamente o que permitiu o sucesso do caso de Walter Firmo, descrito na seção 4.7 — e é hoje a estratégia com o melhor histórico de resultado prático no Brasil.

6.5 Cultive relação com galerias e casas de leilão

Sempre que uma galeria ou casa de leilão revender uma obra sua, procure manter um canal de diálogo aberto e cordial — isso facilita solicitar informações sobre valores de venda quando necessário, sem precisar recorrer imediatamente à via judicial.

6.6 Aja rapidamente ao identificar uma revenda

Ao tomar conhecimento de que uma obra sua foi revendida, solicite o quanto antes a documentação da transação — nota fiscal, recibo, contrato, catálogo de leilão com valor de arremate. Provas coletadas quando a revenda ocorre são muito mais fáceis de obter do que reconstruções feitas anos depois, quando registros já podem ter se perdido.

6.7 Busque orientação jurídica especializada cedo

Assim que identificar uma revenda com indício de valorização, procure um advogado especializado em direito autoral antes de negociar diretamente com o comprador ou intermediário — para preservar prazos, calcular corretamente o valor devido e avaliar se a via extrajudicial (como no caso 4.4) é preferível à judicial.

6.8 Oriente seus herdeiros

Se você pretende que seus herdeiros continuem a exercer esse direito após sua morte, é fundamental que eles saibam, desde já, quais obras você vendeu em vida (condição necessária para a transmissão do direito, conforme a seção 3.4) e onde está o registro dessas vendas. Um arquivo pessoal devidamente organizado, mencionado no item 6.2, é também um instrumento de proteção para a própria família.

7. Modelo de cláusula contratual comentada

O modelo abaixo pode ser incluído em contratos de compra e venda de obras de arte originais. Ele não substitui orientação jurídica individualizada — especialmente em vendas de alto valor, situações envolvendo múltiplos herdeiros, ou operações internacionais —, mas serve como ponto de partida sólido para a maioria das transações diretas entre artista e comprador.

CLÁUSULA — DIREITO DE SEQUÊNCIA

1. As partes reconhecem que a presente venda está sujeita ao direito de sequência previsto no artigo 38 da Lei nº 9.610/1998, sendo tal direito irrenunciável e inalienável em favor do(a) ARTISTA, seus herdeiros e sucessores legais.

2. Em caso de revenda futura da obra ora adquirida, o(a) COMPRADOR(A) se compromete a comunicar o(a) ARTISTA, ou, na sua ausência, seus herdeiros, no prazo de até 30 (trinta) dias contados da efetivação da revenda, informando a data, o valor da transação e a identificação do intermediário (galeria, leiloeiro ou plataforma), quando houver.

3. Caso a revenda seja realizada por intermédio de leiloeiro ou casa de leilões, este passará à condição de depositário do valor eventualmente devido a título de direito de sequência, nos termos do parágrafo único do artigo 38 da Lei nº 9.610/1998.

4. O descumprimento do dever de comunicação previsto no item 2 não afasta o direito do(a) ARTISTA de buscar, por meios próprios, a identificação de revendas e a cobrança dos valores devidos, nos termos da legislação vigente.

Comentário item a item

Item 1 — Ancoragem legal

Este item não cria nenhum direito novo — o direito de sequência já existe por força de lei, independentemente de constar no contrato. Sua função é de cunho evidenciário: deixa registrado, de forma expressa e assinada por ambas as partes, que o comprador tinha ciência da existência desse direito no momento da compra. Isso reduz o espaço para alegações futuras de desconhecimento e serve como prova documental adicional em eventual disputa.

Item 2 — Dever contratual de notificação

Este é o item mais importante do ponto de vista prático. A lei, por si só, não obriga o comprador a avisar o artista quando decide revender a obra — e essa lacuna é justamente uma das causas da dificuldade de rastreamento discutida na seção 5. Ao criar contratualmente esse dever de notificação, o artista passa a ter uma ferramenta que a legislação nua não oferece: um canal formal de informação sobre revendas futuras, com prazo definido.

Item 3 — Reforço da regra do depositário

Reproduz, dentro do próprio contrato, a regra legal sobre quem assume a posição de depositário do valor devido quando a revenda ocorre por meio de leiloeiro. Colocar essa regra no contrato original ajuda a evitar disputas futuras sobre quem seria a parte responsável — o mesmo tipo de discussão que fez o espólio de Alfredo Volpi perder sua ação, descrita na seção 4.1.

Item 4 — Cláusula de salvaguarda

Esclarece que a falta de notificação pelo comprador não faz o artista perder o direito de investigar e cobrar por conta própria eventuais revendas não informadas. Sem esse item, um comprador de má-fé poderia tentar argumentar que o silêncio do artista, diante do descumprimento do dever de notificação, equivaleria a uma renúncia tácita — o que a própria lei já veda expressamente, ao classificar o direito como irrenunciável.

Recomenda-se, sempre que o valor da obra ou a complexidade da transação justificar, que este modelo seja revisado por um advogado antes de ser efetivamente utilizado.

8. Perguntas frequentes

O direito de sequência vale também para doações da obra, e não só para vendas?

Não. O artigo 38 da LDA fala expressamente em "revenda" — uma nova operação de compra e venda. Doações e outras transferências gratuitas não envolvem preço e, portanto, não há "aumento de preço" a ser calculado. Se, no entanto, uma obra é doada e depois revendida pelo donatário, essa revenda futura pode gerar direito de sequência normalmente, tomando-se como referência o preço da última venda anterior à doação.

Esse direito se aplica a obras de arte digital ou NFTs?

O artigo 38 da LDA foi escrito pensando em obras físicas originais e manuscritos — não há, até o momento, previsão legal específica nem jurisprudência consolidada estendendo expressamente o direito de sequência a ativos digitais como NFTs. Alguns mercados de NFT

implementam, por conta própria, mecanismos de royalties automáticos embutidos em contratos inteligentes a cada revenda — mas isso é um arranjo técnico e contratual da própria plataforma, não o exercício do direito de sequência previsto em lei. Trata-se de um território ainda em formação: qualquer estratégia de proteção para obras digitais deve ser desenhada com apoio jurídico específico.

O direito vale para obras vendidas para o exterior?

A lei brasileira rege as revendas ocorridas no mercado brasileiro. Quando uma obra é vendida ou revendida no exterior, aplica-se, em princípio, a legislação do país onde ocorre a transação — e mais de setenta países, incluindo toda a União Europeia, também reconhecem alguma forma de direito de sequência, embora com regras e percentuais que variam de um sistema para outro. Um artista brasileiro cuja obra circula internacionalmente pode ter direitos a exercer em mais de uma jurisdição, mas cada uma seguirá suas próprias regras processuais.

Preciso de advogado para exercer esse direito, ou posso fazer sozinho?

Nada impede que o próprio artista notifique um comprador ou uma galeria informalmente, solicitando o pagamento devido — e, em muitos casos, isso já resolve a situação sem necessidade de ação judicial. No entanto, quando o pedido é resistido, ou quando é preciso reunir provas, calcular valores ou negociar um acordo (como no caso 4.4 desta seção 4), a orientação de um advogado especializado em direito autoral aumenta muito a chance de sucesso — especialmente diante do histórico de dificuldade probatória descrito na seção 5.

Posso renunciar a esse direito em contrato, por exemplo para fechar uma venda mais rapidamente?

Não. A própria lei classifica o direito de sequência como irrenunciável e inalienável. Uma cláusula contratual que tentasse fazer o artista abrir mão desse direito não teria validade jurídica, mesmo que assinada por ambas as partes.

Uma galeria ou marchand pode reter parte da minha comissão futura de direito de sequência como forma de remuneração pelos serviços prestados na venda original?

Comissões e honorários sobre a venda original são uma questão contratual à parte, negociada livremente entre artista e galeria. O direito de sequência, por ser personalíssimo e irrenunciável, não pode ser objeto de cessão antecipada à galeria como forma de pagamento de serviços — embora nada impeça que artista e galeria negociem, à parte, uma remuneração pelo trabalho de acompanhamento e cobrança desse direito, caso a galeria preste esse tipo de serviço.

O que acontece se eu nunca soube que uma obra minha foi revendida com lucro, e hoje já se passaram vários anos?

O direito de cobrança está sujeito a prazos de prescrição, que variam conforme a natureza da ação escolhida. Quanto mais tempo se passa, mais difícil se torna reunir provas do valor da revenda original. Por isso, ao identificar uma revenda antiga, o mais recomendável é buscar orientação jurídica o quanto antes para avaliar se ainda há prazo hábil para agir e qual a melhor estratégia diante das provas disponíveis.

9. Glossário

Direito de sequência (*droit de suite*): direito patrimonial do autor de obra de arte visual ou manuscrito original de participar do aumento de preço verificado em cada revenda dessa obra.

Mais-valia: a diferença positiva entre o preço de uma venda anterior e o preço de uma revenda posterior da mesma obra — é sobre esse valor que incide o percentual mínimo de 5% previsto em lei.

Alienação: qualquer forma de transferência da propriedade de uma obra a título oneroso, incluindo venda e dação em pagamento — não inclui doações ou outras transferências gratuitas.

Depositário: figura legal atribuída ao vendedor (ou ao leiloeiro, quando a venda ocorre por leilão) que fica responsável por repassar ao artista o valor devido a título de direito de sequência, quando este não é pago no ato da revenda.

Irrenunciável e inalienável: características do direito de sequência que impedem o artista de renunciar a ele antecipadamente ou transferi-lo a terceiros, mesmo por vontade própria.

***Amicus curiae*:** literalmente "amigo da corte" — terceiro que, sem ser parte no processo, pede para se manifestar sobre uma questão de interesse geral relevante para a causa, como tentou o INPAV no caso 4.6.

Ação cautelar: tipo de ação judicial voltada a assegurar ou preservar uma prova ou um direito antes ou durante o curso de outra ação principal — foi o instrumento usado por Sandra Brecheret Pellegrini no caso 4.5, para tentar obter acesso a documentos de venda.

Dação em pagamento: forma de quitação de uma dívida por meio da entrega de um bem (como uma obra de arte) em vez do pagamento em dinheiro — como ocorreu no caso 4.2, envolvendo o Banco do Brasil.

Súmula Vinculante nº 25 (STF): entendimento do Supremo Tribunal Federal, de 2009, que veda a prisão civil do depositário infiel em qualquer modalidade — e que, por consequência,

esvaziou o principal mecanismo coercitivo que antes existia para forçar o pagamento do direito de sequência.

10. Checklist — antes de vender uma obra

Uma lista rápida para consultar antes (e depois) de cada venda:

☐ Documentei a venda com contrato ou recibo formal, mesmo sendo uma venda direta de ateliê?

☐ Incluí a cláusula de direito de sequência no contrato (ver modelo da seção 7)?

☐ Registrei o nome e algum contato do comprador, mesmo que informalmente?

☐ Anotei a data exata e o valor exato da venda?

☐ Guardei uma fotografia e a ficha técnica da obra vendida junto ao registro da venda?

☐ Tenho um arquivo pessoal (planilha ou sistema equivalente) que reúne todas as minhas vendas ao longo do tempo?

☐ Sei identificar, em uma eventual revenda futura, quem seria legalmente o depositário do valor devido — o comprador, uma galeria ou um leiloeiro?

☐ Se sou herdeiro de um artista falecido: sei se ele chegou a vender a obra em vida — condição necessária para que o direito de sequência se transmita a mim?

☐ Tenho conhecimento de para onde recorrer (advogado especializado em direito autoral) caso identifique uma revenda com indício de valorização?

11. Fontes e referências

Este manual se baseia na legislação brasileira em vigor e em casos documentados publicamente. As principais referências utilizadas foram:

— Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998 (Lei de Direitos Autorais), artigo 38 e parágrafo único.

— Constituição Federal de 1988, artigo 5º, inciso XXVIII.

— Superior Tribunal de Justiça, Recurso Especial nº 594.526 (caso Cândido Portinari Serviços, Indústria e Comércio Ltda. vs. Banco do Brasil, decisão de 2009).

— Súmula Vinculante nº 25 do Supremo Tribunal Federal (2009), sobre a vedação da prisão civil do depositário infiel.

— Levantamento dos sete leading cases brasileiros de direito de sequência, de autoria de Mário Pragmácio e Anauene D. Soares, publicado pelo Instituto Brasileiro de Direitos Culturais (IBDCult), 2021.

— Artigos da coluna de Propriedade Intelectual do Migalhas sobre direito de sequência (2018 e reedições posteriores).

— Rodrigo Moraes, "Droit de Suite (Direito de Sequência): centenário na França e vindouro cinquentenário no Brasil" (2020).

Recomenda-se sempre verificar eventuais atualizações legislativas e jurisprudenciais, já que este é um tema em desenvolvimento — inclusive no que se refere a propostas legislativas, como o Projeto de Lei 6.890/2013, que ainda tramita no Congresso Nacional e propõe alterar o critério de cálculo hoje vigente.

12. Recursos e próximos passos

Este manual tem finalidade informativa e não substitui a orientação de um advogado especializado em direito autoral para casos concretos — especialmente diante da complexidade probatória que os próprios casos reunidos na seção 4 evidenciam. Cada situação de revenda tem particularidades que merecem análise individual.

Dito isso, o ponto central deste material é simples: o direito de sequência é real, já foi reconhecido pelo Superior Tribunal de Justiça, e sua efetivação depende, na prática brasileira de hoje, quase inteiramente da organização e da proatividade do próprio artista. Um bom registro de vendas, uma cláusula contratual clara, e o hábito de acompanhar o destino das próprias obras no mercado secundário são, hoje, as ferramentas mais eficazes disponíveis — muito mais determinantes do que qualquer mudança futura na legislação.

Este material foi produzido como parte dos recursos oferecidos para artistas visuais interessados em compreender melhor os aspectos práticos — e não apenas criativos — de suas trajetórias.