

DROIT DE SUITE **LA HISTORIA DE PERSECUCIÓN DE UN AUTOR**

Lic. Laura M. Garay

Esta historia de persecución comienza así... En el transcurso de los años, algunas creaciones intelectuales u obras, han alcanzado un valor económico superior al que se estableció en una primera venta, veamos un ejemplo clave para conocer el origen de esta historia, el clásico cuadro *Angelus* de Jean Millet, se vendió en mil doscientos francos, alcanzando años después un valor de venta de un millón de francos.

Debido a este tipo de situaciones, en el año de 1920, en Francia, nació la expresión *droit de suite* la cual, el autor Stephen P. Ladas, la define como un derecho con el cual, el artista que ha enajenado su obra; puede seguirla en sus sucesivas ventas y participar de sus aumentos de valor. Al respecto, el Comité de expertos gubernamentales de la OMPI establecen que, por virtud del *droit de suite*, en ciertos casos, el autor de una obra tiene un derecho intransferible a ser retribuido en las posteriores operaciones de venta de su obra, es decir, el autor solo puede cobrar una cantidad de dinero por el incremento del valor de su obra y este derecho no es susceptible de transmitir hasta que el autor fallezca.

Posteriormente *droit de suite* llegó a las legislaciones de Bélgica, Checoslovaquia, Polonia, Uruguay e Italia, y después se incorporó al Convenio de Berna (Tratado Internacional para la Protección de Obras Literarias y Artísticas), llegando a México en el año 2003.

El Convenio de Berna, en el artículo 14 *ter*, establece que *droit de suite* protege a las obras de arte originales y los manuscritos originales de escritores y compositores, es decir, podemos considerar que la protección se ejerce sobre el primer soporte físico de las obras, ya sean pictóricas, escultóricas, de dibujo e incluso manuscritos donde el autor trabajó en la creación de la obra, por lo que esto le da un valor económico superior.

¿Por qué *droit de suite* es un derecho de persecución? Porque faculta al autor, o a los creadores de las obras, a dar seguimiento de las reventas, y poder obtener una cantidad de dinero por cada una de ellas (derecho de simple remuneración).

¿Cómo el creador podría perseguir este derecho?, en la legislación mexicana autoral se establece que las reventas deberán realizarse en subasta pública dentro de un establecimiento mercantil (galerías de arte, restaurantes, hoteles, etc.) o con la intervención de un comerciante o agente mercantil; los cuales deberán notificar al organismo de gestión colectiva (sociedad sin ánimo de lucro encargada de recaudar y entregar las regalías de sus agremiados que fueron generadas por la explotación de sus obras); o en su caso, al autor o sus herederos en un plazo de dos meses, y proporcionarán la documentación necesaria que acredite el monto de reventa de la obra.

La participación o cantidad correspondiente de la reventa, será fijada por el Instituto Nacional del Derecho de Autor a través de tarifas, lo anterior en términos del artículo 212 de la Ley Federal del Derecho Autor.

¿La persecución o el derecho *droit de suite*, tendrá una vigencia? Sí, este derecho al igual que los derechos de explotación tiene una vigencia de toda la vida del autor más cien años después de su muerte.

El *droit de suite* surgió ante la necesidad de retribuir a los creadores plásticos, ya que estos se veían económicamente desprotegidos respecto a las ganancias que generan otros creadores como los músicos o escritores, ya que estos últimos continúan percibiendo beneficios de acuerdo con el número de ventas de sus creaciones y los primeros únicamente recibían una cantidad por la primera venta. Con *droit de suite*, podrán percibir un porcentaje que oscila entre el dos al nueve por ciento del precio de reventa.

La historia del derecho *droit de suite* continuará, es necesario que más países lo adopten en su legislación para que resulte eficaz su exigibilidad, de lo contrario, en caso de hacer valer este derecho en un país que no lo reconozca, no podrá obtenerse por parte del creador de una obra el beneficio económico por la reventa.