

La negociación o contrato andino: una revisión de su historia

Carmen Rojas Vélez y Angelina Basilio Sánchez

Universidad Científica del Sur

100111225@cientifica.edu.pe y 100103022@cientifica.edu.pe

El presente ensayo examina el significativo papel de la negociación indígena en la historia del Perú. Una etapa en que los indígenas participaron activamente tanto a nivel cultural como político durante el Virreinato. Este análisis se divide en tres partes: la primera explora la historia y características de la negociación andina, la segunda evalúa cómo la negociación indígena se presenta en la conquista, y la tercera presenta conclusiones sobre la importancia de la negociación andina actualmente. La negociación indígena no fue un proceso sencillo, sino que involucró parámetros establecidos, apoyo jurídico y delimitación de áreas de influencia. Se discute cómo las negociaciones indígenas permitieron la formación de alianzas y la construcción de un orden original y dinámico. En conclusión, la negociación indígena en el Virreinato del Perú fue un factor clave en el desarrollo del proceso de la conquista, y su estudio permite una comprensión más objetiva de la historia.

Introducción

La historia del Perú está enriquecida de muchos aportes culturales a la sociedad actual. Podemos observar esto en tradiciones dancísticas, cantos, construcciones arquitectónicas y creaciones artísticas que, en general, son de origen quechua. Por otro lado, también hay aportes que, en su momento, permitieron una convivencia social, tales como la negociación o el contrato indígena, los cuales no solo ponen en cuestión la narrativa que señala que en el antiguo Perú el régimen

hispánico solo existía violencia y abuso, sino que también permiten entender las formas de diálogo político entre los descendientes de los incas y los conquistadores españoles. En el presente ensayo se verá que la negociación indígena, como señala Cunill (392), permitió la creación de un “orden híbrido y dialógico en el que los indios participaron plenamente a nivel tanto cultural como político” del régimen del Virreinato.

A continuación, se realizará una revisión de la historia de la negociación andina, entendida como un acto político y económico, que se convirtió en un ensayo de forma de gobierno consensual bajo ciertas condiciones y principios, y que terminó siendo adecuada para la paz social. En ese sentido, el ensayo se dividirá en tres partes. En la primera parte, se hará una reseña sobre en qué consistió la negociación andina, identificando sus características más relevantes y sus nexos culturales, sociales y económicos. En la segunda parte, se analizará la negociación indígena para determinar si realmente esta acción niega la narrativa de los abusos españoles en el régimen del Virreinato o, si por lo contrario, contribuye a generar una nueva narrativa más objetiva y ajustada a la historia. Finalmente, en la tercera parte, se expondrán las conclusiones que afirman que la negociación andina es un aporte valioso para la sociedad actual y que permite romper con la narrativa existente sobre la forma en la que se gobernó en el Virreinato del Perú.

Negociación indígena. Historia, contexto y características.

¿Qué es la negociación indígena? Según lo propuesto por Ruiz (57), el régimen hispánico instalado en la colonia ciertamente tuvo que implementar su fuerza a nivel político y económico, pero también permitió un espacio de negociación con los sectores dominados y conquistados. Es decir, los pueblos colonizados tuvieron que aprender a negociar. Por eso, se puede afirmar que la dinámica entre dominantes y dominados se estableció con el elemento de la fuerza, pero también con la oportunidad de la negociación (Cunill 392).

Entonces, podemos identificar que bajo determinadas investigaciones se ha ubicado que el régimen hispánico posibilitó pequeños espacios para que los indígenas puedan establecer negociaciones. Estas negociaciones pueden ser interpretadas de

diferentes maneras, tales como alianzas o uniones políticas. Por ejemplo, las investigaciones de Waldemar Espinoza muestran la existencia de una alianza entre los españoles y los huancas (De la Puente 88). Estas alianzas significaron una convergencia de fuerzas entre los líderes huancas y curacas, dado que desplegaron “estrategias de adaptación” (De la Puente 90).

En la misma línea, Marguerite Cattán señala que la existencia de estas negociaciones implicó “un cambio de regentes españoles y soberanos incas durante los primeros años de la conquista”, algo que generó en determinados momentos inestabilidad en las negociaciones entre los líderes indígenas y los españoles (9). Como se observa, si bien es cierto que los españoles, además de la fuerza, utilizaron la negociación política para conceder una parte minoritaria del gobierno a sectores indígenas que se les aliaban, es cierto también que debido a la naturaleza de estas negociaciones se generó un escenario de precariedad política, cuestión que precisamente los españoles buscaban desterrar.

Por otro lado, estas negociaciones pueden ser entendidas como parte de la articulación que se dio entre el mundo andino y el mundo colonial. Según lo propuesto por Dueñas, luego de los primeros tiempos de la conquista, los “Andes se convirtieron en un mosaico de múltiples articulaciones de formas indígenas, europeas y africanas de pensar, vivir y tejer un orden social que continuó cambiando” (3). Es decir, lo que plantea Dueñas, al igual que los autores citados anteriormente, es que las instituciones españolas, así como su forma de gobierno y control político, no fueron calcadas de España o implementadas de manera dogmática. Por lo contrario, existió una articulación que permitió la configuración de una “compleja amalgama de articulaciones que caracteriza las importantes intervenciones de los actores indígenas coloniales” (Dueñas 3).

Por ende, no cabe duda de que los indígenas intervinieron en la toma de decisiones y que esto se puede evidenciar en la cultura mestiza que fue construyendo en el Virreinato. De no haber existido esta oportunidad de negociación y consenso, se podría concluir que la cultura amalgamada entre los indígenas y españoles no hubiera existido tal como la conocemos ahora. En efecto, la historia de la negociación indígena evidencia que esta surgió al poco tiempo de que el régimen hispánico se instalara en tierras peruanas y que no ocurrió de manera desarrollada y organizada, sino que solo buscó

generar espacios que beneficiaran a los hispánicos. En ese sentido, la negociación permitió que los indígenas pudieran tener cierto poder y contacto con los hispánicos. Ello trajo como resultado secundario el surgimiento de una cultura mestiza. Entonces, a pesar de que se pueda definir a la negociación indígena como negociaciones dentro de la “esfera legal, puesto que pretende situar la posición indígena en los juegos de jurisdicciones y de alianzas que caracterizaban el funcionamiento político del Imperio ibérico” (Cunill 392), en realidad, ello va más allá.

Ahora bien, resultó beneficiosa las negociaciones indígenas en el contexto de invasión española en lugares como América del Norte, en las regiones que corresponden a las antiguas civilizaciones mexicanas. Tales son los casos de Tlaxcala, en el centro de México, como lo señala Jaramillo (2), pues la negociación implementada por los españoles permitió no solo la conquista de dichas tierras, sino el establecimiento de formas institucionales para el gobierno, traspasando así las estructuras de gobierno indígena a las instituciones españolas de gobierno. Por ello, esta especie de cabildos, permitió un contacto entre indígenas y españoles, además de vincular a los mecanismos sociales y políticos de los indígenas a las burocracias monárquicas de España. Esto permitió la aparición de normas legales que contribuyeron a un mejor gobierno de parte del dominio hispánico.

En ese sentido, se puede apreciar que la negociación indígena nos abre un panorama distinto a lo que la narrativa nos tiene acostumbrados, es decir, de reducir a traición o alianza la interacción de un determinado sector indígena con el régimen hispánico. Esto resulta ser más complejo a la simple afirmación anterior, pues en primer lugar no se habla simplemente de alianzas hechas al azar, sino de una negociación que produjo concesiones entre el imperio español y un control por parte de los indígenas. Al mismo tiempo, las negociaciones indígenas para conformar un poder político, también implicó la unión de culturas y su posterior amalgamamiento. Sobre esto profundizaremos a continuación.

El lugar de la negociación indígena en las narrativas sobre el gobierno en el Virreinato

Como señala Cunill, solo hablar de la existencia de una negociación indígena generaba antes contradicciones entre los investigadores

(391). ¿Por qué sucedía esto y a razón de qué se establecían estas contradicciones? Ya hemos ido explicando la presencia de narrativas en torno a la invasión y conquista española. Dentro de estas narrativas, se encuentran las que se conocen como la leyenda negra y rosa, que pinta una imagen negativa y exagerada de la conquista hispánica, mientras que la leyenda rosa presenta una imagen positiva y romantizada. Estas posiciones, crea una falsa dicotomía en una realidad compleja como el proceso de la conquista, estableciendo posiciones opuestas e imposibles de tener contacto. La realidad, en cambio, señala otro escenario. El estudio de las negociaciones indígenas viene cuestionando esta dicotomía y estas narrativas, que no implican con precisión y verdad el panorama de alianzas entre invasores y conquistados.

Por ello, como señala Cunill, “la teoría de la negociación indígena altera la percepción del lugar que ocuparon los indios dentro del Imperio ibérico, al asumir que estos fueron actores no sólo del mantenimiento de su propio mundo, sino también de la construcción de un discurso y un orden coloniales, originales y dinámicos” (391-392). Esta afirmación puede explicar un poco el fenómeno de la cultura Huanca¹ y el apoyo que éstos brindaron al imperio hispánico en desmedro del gobierno Inca. Esta narrativa puede ser cuestionada con la teoría de la negociación, pues los Huancas fueron aliados de los españoles, pero también de los incas, lo que evidencia la gestación de alianzas en base a negociaciones de partes involucradas de acuerdo con sus intereses (De la Puente 95).

Esta afirmación, de la existencia de un principio de negociación, el cual permitió que sectores indígenas establezcan concesiones y alianzas, es evidenciado por Cattán al analizar la instrucción del inca Titu Cusi Yupanqui, en torno a las negociaciones de paz con el régimen español (10- 11), por ello no resulta sorprendente que civilizaciones preincaicas como los Huancas o Chachapoyas hayan buscado las alianzas más

¹ La cultura Huanca fue una civilización precolombina que se desarrolló en la región central de los Andes peruanos entre los siglos XI y XV. Fueron conquistados por los incas en el siglo XV. Para mayor ilustración sobre su participación en la conquista hispánica revisar Espinoza, Walter. "Los Huancas aliados de la conquista. Tres informaciones inéditas sobre la participación indígena en la conquista del Perú. 1558 – 1560 – 1561." Anales de la Universidad Nacional del Centro del Perú, Talleres Gráficos P. L. Villanueva S.A., Lima, 1971.

beneficiosas para ellos. No obstante, estos antecedentes proyectaron un escenario de inestabilidad, pues, como ya lo hemos señalado líneas arriba, las negociaciones generan, de no ser concluidas a tiempo, procesos políticos con poco soporte estable.

Asimismo, la teoría de la negociación indígena pone en duda el argumento de un poder guiado de manera central y único, pues, como afirma Yanna Yannakakis, esta negociación interrelacionó a “intermediarios nativos, los funcionarios españoles y los aldeanos nativos [quienes] construyeron y dieron forma a un marco significativo a través del cual negociar y seguir luchando por dar forma al gobierno local” (88). En otras palabras, el poder en las tierras de los indígenas, bajo el dominio español, era un poder constantemente disputado, que establecía dinamismos y tensiones en torno al control de España y a la autonomía de los indígenas.

Por último, un punto clave en el aspecto de las negociaciones llevadas a cabo, y que podría apuntalar fuertes cuestionamientos a otros argumentos, es que los indígenas que negociaban lograron acceder al mundo jurídico que supuestamente solo estaba destinado para los españoles. Este es un punto clave para entender las negociaciones indígenas: no fueron solo acuerdos establecidos oralmente, como confusamente se cree, sino que tuvieron un aparato legal que los respaldó, como afirma Dueñas (12). De esta manera, se puede afirmar que las negociaciones indígenas tuvieron una base legal y un respaldo administrativo-político correspondiente.

En definitiva, lo que podemos presentar como idea central, basándonos en el análisis comparativo entre la negociación indígena y las narrativas que tratan de explicar el dominio español, es que este tipo de negociación en primer lugar no fue algo sencillo ni fácil de realizar, sino—fue una negociación con parámetros establecidos, apoyo jurídico y con delimitación de lugares de influencia. De esta manera, podemos afirmar que la negociación llevada a cabo por las culturas indígenas en los andes peruanos con los españoles tiene un lugar importante en el Virreinato; y puede explicar en gran medida la forma en que se desarrolló el proceso de dominación española, dejando de lado los apasionamientos y leyendas, la verdadera dinámica de relaciones entre los indígenas y los europeos.

Las negociaciones indígenas y el derecho indiano: ¿por qué pactaron con los españoles?

A lo largo de este corto ensayo, se ha indicado el significado de la negociación indígena y, a su vez, explicado la forma en la que el estudio de estas negociaciones resulta relevante para entender el proceso de invasión y conquista durante el período del Tahuantinsuyo. En este breve apartado desarrollaremos la forma en cómo estas negociaciones indígenas se vinculan al Derecho Indiano y la razón por la que surgió estas negociaciones. Es necesario anotar que, por Derecho Indiano, nos referimos al conjunto de normas y leyes que fueron aplicadas en los territorios americanos colonizados por España durante los siglos XVI al XIX.

Comprender la relación entre las negociaciones indígenas y el Derecho Indiano implica entender por qué los indígenas llegaron a acuerdos con los españoles. Como se ha señalado anteriormente, las culturas prehispánicas se encontraban inmersas en una compleja trama de disputas políticas y económicas que se solían dirimir a través de alianzas y acuerdos. Durante la invasión hispánica, estas prácticas se mantuvieron vigentes, pero adquirieron nuevas connotaciones y desafíos. Por un lado, los indígenas veían en los españoles una fuerza externa capaz de ayudarles a resolver sus conflictos internos y, por otro, percibían la necesidad de defender sus intereses y su identidad frente a la amenaza que representaba la conquista. En este complejo escenario se establecieron derechos para los indígenas dentro del marco del Derecho Indiano, que es un sistema jurídico que estableció las pautas de las colonias españolas hasta, por lo menos, sus independencias (Dougnac 6).

Desde esta perspectiva, el Derecho Indiano fue una respuesta a la necesidad de armonizar las diferencias culturales y jurídicas entre los colonizadores y los colonizados, y constituyó una importante herramienta para la supervivencia y la adaptación de las sociedades indígenas. Muestra de ello, es la obra de Zuloaga que explica la supervivencia de la cultura Huaylas durante la época Incaica y la del Virreynato a través de negociaciones y pactos, es ahí donde da cuenta del esfuerzo del régimen hispanista por reproducir o reflejar en gran medida las estructuras políticas e institucionales incaicas y preincaicas (61). Todo ello a través de un marco jurídico y reformas legales flexibles importante que, en la línea de dismantelar las

narrativas sobre la invasión española, enriquecen el análisis sobre cómo se aplicó el derecho en la colonia peruana.

Conclusiones

La negociación indígena pone en duda todo tipo de argumentos en la que se coloca a las culturas indígenas de esa época como un grupo social sumiso, desposeído e incapaz de pugnar por el poder y totalmente subordinado al Imperio español. Por el contrario, como hemos visto, su capacidad de negociación permitió la configuración de acuerdos y alianzas que conllevaron a que estos sectores puedan obtener cierto poder y control de las áreas donde vivían.

Por otro lado, la negociación indígena también tuvo una influencia significativa en la síntesis cultural que se dio durante la interacción entre los mundos andino e hispánico. La combinación de tradiciones y costumbres, tanto en el plano material como simbólico, permitió la emergencia de nuevas formas culturales que expresan la creatividad y la capacidad de adaptación de las culturas prehispánicas. Además, la negociación indígena contribuyó al origen del Derecho Indiano, que fue un sistema jurídico en el que podemos observar las normas legales de conformación política y administrativa del Virreynato a través del mantenimiento de prácticas previas a la conquista.

En conclusión, la negociación indígena nos permite comprender el pasado y desterrar leyendas, lo que a su vez nos ayuda a establecer la verdad histórica de los sucesos que marcaron la composición social del Perú. Como señaló en su momento el historiador Jorge Basadre (1931), al decir que el Perú era un problema, pero también una posibilidad, la negociación indígena apareció para resolver el problema de la organización política y la administración del poder durante dicha época, podemos reafirmar que esta comprensión histórica es necesaria, además, para América Latina, ya que también representa una posibilidad.

Por lo tanto, es crucial que reconozcamos y valoremos el papel de la negociación indígena en la construcción de la sociedad peruana, la síntesis cultural de la región y la formación de leyes. Además, es importante que se promueva y se respete la autonomía y el derecho a la autodeterminación de los pueblos indígenas, y que se fomente un diálogo intercultural que permita una convivencia armoniosa y justa

entre los distintos sectores de la sociedad. Solo de esta manera podremos construir una sociedad más justa, inclusiva y respetuosa de la diversidad cultural que caracteriza a América Latina.

Bibliografía

- Basadre, Jorge. *Perú: Problema y Posibilidad*. Biblioteca Peruana. 1931.
- Cattan, Marguerite. “En los umbrales de la Instrucción de Titu Cusi Yupanqui.” *Revista Historia*, vol. 35, 2011, pp. 7-44.
- Cunill, Caroline. La negociación indígena en el Imperio ibérico: aportes a su discusión metodológica. *Colonial Latin American Review*, vol. 3, 2012, pp. 391-412.
- De la Puente, José Carlos. Curacas “amigos de cristianos” y “traidores” a sus indios: a propósito de la alianza hispano-huanca. Pueblos del Hatun Mayu. *Lima: Editorial CONCYTEC*, 2011, pp. 87-110.
- Dougnac, Antonio. Sobre los estudios acerca de la propiedad en el Derecho Indiano. Autoctonía. *Revista de Ciencias Sociales e Historia*, vol. 1, 2022, pp. 5-9.
- Dueñas, Alcira. Introducción: los andinos articulando mundos coloniales. *Revista Las Américas*, vol. 72, no. 1, 2015, pp. 3-17.
- Jaramillo, Alejandra. *Indigentes litigantes: indígenas y demandas coloniales en Tlaxcala, 1545-1800*. 2014. Universidad de Houston, disertación.