

Valle Pavón, Guillermina del (coord.). *Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la monarquía hispánica, 1620-1814*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2020, 323 pp.

Este último libro coordinado por Guillermina del Valle nos invita a replantear muchas ideas preconcebidas sobre la naturaleza de la fiscalidad extraordinaria y en especial sobre la dinámica política y social que existió detrás de las solicitudes de donativos que realizaba la Corona española. Los diversos estudios presentados en esta publicación demuestran que la categoría de donativo, ampliamente usada por la historiografía desde hace décadas para referirse al dinero enviado de parte de los súbditos al rey por fuera de sus obligaciones tributarias «formales», podría inducir a nociones equívocas si se asumen algunos presupuestos de su acepción moderna como la voluntariedad o la falta de interés por alguna recompensa. Por el contrario, al ser estudiados desde su contexto específico, su proceso de petición, recolección y entrega nos revelan otras características sobre el marco en el cual se sostiene la relación del monarca con sus súbditos americanos. Precisamente, una de las características que resalta de esta publicación es la variedad de aristas desde la cual es posible aproximarse al estudio de las donaciones: desde los fundamentos de la noción de donativo hasta las tramas políticas detrás de sus negociaciones.

Estudios como el Viviana Grieco sientan las bases para una comprensión de larga duración sobre la naturaleza legal y cultural del donativo. Para la autora, esta figura debe entenderse desde la significación cultural que tenían los regalos en el mundo premoderno, la cual constituía un pilar de las relaciones de reciprocidad de los súbditos con su señor, así como una vía para demostrar el amor y la fidelidad hacia este. Los ejemplos que presenta sobre las donaciones realizadas por funcionarios reales a finales del siglo XVIII ilustran este comportamiento, en el cual dichas dádivas son correspondidas por las autoridades con algún beneficio en favor del donante. Esta característica del donativo como parte de una

relación contractual en el que no se busca su obligatoriedad, pero al mismo tiempo se espera la cooperación de los subditos, será el carácter dual, y hasta cierto punto ambiguo, que está presente en las demás investigaciones de esta publicación.

El grado de voluntariedad de los donativos es abordado en los estudios de Loris de Nardi y Elienahí Nieves para los siglos XVII y XVIII respectivamente. En los dos casos, el discurso por parte de las autoridades es similar pese a la distancia temporal que los separa. Los funcionarios deben mantener el carácter voluntario del aporte, pero, al mismo tiempo, poseer la pericia para convencer a los súbditos de hacer una contribución. En las comunicaciones entre los virreyes y sus respectivos funcionarios, es constante el énfasis que hacen los primeros para que se realice «sin coacción ni violencia» (222), pero que al mismo tiempo se intente recaudar la mayor cantidad posible por medio del convencimiento. Incluso en los casos donde el donativo se establece junto a otras medidas impositivas no tan voluntarias, hay un énfasis por parte de las autoridades de que se instauren por medio de la persuasión como el caso estudiado por Pinto Bernal para la recaudación extraordinaria de 1779 en Nueva Granada. Este último no fue tan exitoso en ese sentido, ya que, al ser percibido por la población como una medida forzosa e injusta, concluyó en un levantamiento. Un hecho que nos advierte sobre los límites de la legitimidad de esta figura.

No obstante, en otros casos, la naturaleza del donativo parece caer en una lógica de obligatoriedad implícita donde no se discute la posibilidad de donar, sino directamente la cantidad con la cual se va a contribuir. Esto conlleva a que ambas partes entablen largos procesos de negociación que son estudiados en los artículos de Gibrán Bautista, José Manuel Díaz Blanco, Alfonso Hernández, Guillermina del Valle y Javier Kraselsky. Los grupos de poder, compuestos en su mayor parte por los mercaderes más acaudalados, fueron los partícipes centrales de estas negociaciones. De la multiplicidad de temas que se pueden discutir de estas investigaciones, me gustaría destacar dos. Por un lado, muchos de estos procesos de negociación concluyeron en contexto de enriquecimiento para los mercaderes capaces de dar solvencia a los pagos. Los casos estudiados

por Díaz Blanco y Hernández para el octavo de plata de 1620, Bautista para Nueva España en 1623 y Kraselsky para Río de la Plata a finales del siglo XVIII dan cuenta que, si bien la solicitud de donativo no era totalmente voluntaria, tampoco deviene en una situación perjudicial. En dichos estudios, se señala cómo los donativos concluyeron en situaciones beneficiosas como préstamos con grandes ganancias para los mercaderes aportantes, el control por parte de estos sobre algún ramo de la administración o en privilegios sociales y simbólicos para la clase mercantil. De esta forma, era un momento en el que los grupos de poder renovaban su cercanía con el monarca y sus preeminencias en la sociedad.

Por otro lado, los súbditos tenían formas de resistir a estas peticiones a través del nivel de colaboración que ofrecían a las autoridades en la recaudación. Además del mencionado caso estudiado por Pinto Bernal, existieron formas menos violentas y que no cruzaban expresamente la línea de la legalidad. El artículo de Guillermina Del Valle revela que los mercaderes, de sentirse agraviados, podrían ocasionar obstáculos a la recaudación de los donativos. El Consulado de Comercio de la ciudad de México optó por no colaborar con la recolección del donativo de 1701 debido a desavenencias con el virrey duque de Albuquerque, quien previamente se había enfrentado a este sector y encarcelado a varios de sus miembros. Esto generó que la recaudación se prolongara hasta 1704 y concluyese con una cantidad poco generosa. Fue después que se apaciguaron las relaciones entre las partes que se logró recaudar un monto mayor para el nuevo donativo de 1706. Así, los mercaderes lograban expresar su malestar sin quebrar expresamente su vínculo contractual con la Corona.

Un punto a resaltar de esta publicación es el planteamiento de categorías que serán de mucha ayuda para pensar comparativamente los diferentes escenarios de negociación entre élites y el poder real. Destacan las propuestas de «Negociación asimétrica» de Díaz y Hernández y «Centralización corporativa» de Kraslesky, que rescatan que los procesos de negociación no se dan en un entorno de paridad de recursos —materiales o no— entre las partes. Por el contrario, cada grupo que entabla una relación de negociación lo hace desde un horizonte de posibilidades

donde una multiplicidad de factores —muchos de ellos históricos y de larga data— configuran el terreno de juego. Asimismo, esta publicación nos genera nuevas preguntas sobre este tipo de fiscalidad: ¿Fue la naturaleza legal del donativo estática durante los tres siglos que duró la presencia española en América? ¿Qué cambios y reformulaciones sufrió en los diversos contextos de enfrentamiento entre la Corona y sus súbditos? ¿Cómo situar esta figura y su continuidad en el proceso de modernización del erario real durante el siglo XVIII? Estas consignas podrían guiar futuras investigaciones en el campo.

David Mogrovejo Vidal
Pontificia Universidad Católica del Perú