

Exportación a Nueva España de manufacturas de la Real Fábrica de Cristales de San Ildefonso (1760-1763)

M.ª TERESA RUIZ ALCÓN
JUSTINA RODRÍGUEZ GARCÍA *

La Real Fábrica de Cristales de San Ildefonso, cuyos orígenes se remontan al año 1727, fecha en la que Felipe V concedió una licencia a los maestros catalanes Buena Ventura Sit y Carlos Sac para instalar un taller de manufactura de vidrio en el Real Sitio de San Ildefonso¹, pasó a ser Real Fábrica de Cristales y Espejos en 1745 por iniciativa del monarca, con el ánimo de fomentar la producción nacional y evitar la importación de productos extranjeros. La fábrica dependía directamente de la Corona y administrativamente, de la Secretaría de Estado.

Con Fernando VI (1746-1759) la factoría llegó a consolidarse gracias a la importante labor de José de Carvajal y Lancaster, secretario de Estado y presidente de la Junta de Comercio y Moneda. La incorporación de maestros europeos determinó la organización de la fábrica en áreas de producción, condicionadas por la especialización de cada uno de ellos².

* UNED. Madrid.

¹ Ambos maestros formaban parte de la plantilla laboral de la fábrica de vidrio de Nuevo Baztán.

² El maestro francés Dionisio Sibert, que llegó al Real Sitio en julio de 1746 acompañado de otros maestros y oficiales de la misma nacionalidad, se puso al frente de la denominada «fábrica de franceses» o de labrados. La «fábrica de alemanes», más tarde llamada de «entre-finos», estuvo a cargo del maestro alemán Eder que se incorporó en 1750. Un año más tarde llegaron los hermanos Brun, expertos en la elaboración de cristales al estilo de Bohemia. La de cristales planos la dirigía el maestro catalán Buenaventura Sit.

En Madrid se instaló un almacén con cuatro talleres: la sala de grabado y tallado (en San Ildefonso había otra) con el maestro Carlos Munier al frente. El de óptica, dirigido por Diego Nageon y Jean-Baptiste Marie, y el de azogado, al frente del cual estaban estos mismos maestros. La sala de dorado y batihoja (reducción a láminas de los metales nobles) tenía como responsable a Pedro Vallot. Un almacén de ventas completaba el sector madrileño de la Real Fábrica ³.

De esta forma y con una compleja plantilla administrativa quedó definitivamente estructurada la factoría. Un administrador general era el primer responsable del total de las instalaciones, cargo que desempeñó Antonio Berges, comerciante francés que había realizado todas las difíciles gestiones para conseguir traer a San Ildefonso a los maestros franceses. Le sucedió, en 1750, Bernardo Ward, que permaneció al frente de la Real Fábrica hasta 1763.

En 1748 se redactó un reglamento que regulaba todas las atribuciones y obligaciones tanto del personal administrativo como técnico. Asimismo, se organizó el sistema de financiación, que, dado su carácter estatal, corría a cargo de la Real Hacienda.

La comercialización se hacía en los primeros tiempos en la propia fábrica de San Ildefonso y sólo a partir de 1760 comenzó a utilizarse para este fin el almacén de Madrid, situado en la carretera de San Francisco. En 1750 salió a la luz la primera tarifa de precios para los vidrios labrados y un año después otra semejante para los vidrios planos ⁴.

La producción de la Real Fábrica era muy variada y diversificada, lo que suponía una complejidad de medios y mano de obra que elevaba notablemente los costos. A ello había que sumar la necesidad de atender la demanda suntuaria —siempre por encargo— de la familia real y de la corte, lo que complicaba y dificultaba la marcha de la factoría.

Según Helguera Quijana y J. Bustos ⁵, en el año 1759 el valor de la producción global de la fábrica de San Ildefonso ascendió a un total de 891.004 reales y 7 maravedíes, de los que 464.468 reales y 9 maravedíes

³ Cfr. RUIZ ALCÓN, M. T., *Historia de las artes aplicadas e industriales en España*, dir. por BONET CORREA, A. Madrid 1982, págs. 463-509; *Idem, Vidrio y cristal de La Granja*. Madrid 1985, págs. 57-99.

⁴ HELGUERA QUIJADA, J., «La Real Fábrica de vidrios de San Ildefonso: una aproximación a su historia económica», en *Vidrio de La Granja*. La Granja de San Ildefonso, 1988, pág. 68.

⁵ Las investigaciones sobre la historia económica de la Real Fábrica lamentablemente están en estado precario. Una iniciación al tema es la aportación inédita de BUSTOS MARROQUÍN, B., *Real Fábrica de Cristales y Vidrios de la Granja a través de sus documentos contables*. Valladolid 1982 (memoria de licenciatura inédita). Trabajo citado por HELGUERA QUIJADA, J., *op. cit.*

—el 52%— correspondían al taller de vidrios planos, mientras que 214.608 reales y 22 maravedíes —el 24%— procedían de la fábrica de vidrios labrados o franceses, y 203.217 reales y 33 maravedíes —el 22,8%— a la de vidrios entrefinos o alemanes. Sin embargo, el valor económico correspondiente a la sala de tallado y grabado fue solamente el 0,01%: 8.709 reales y 11 maravedíes.

Estos datos ponen de manifiesto que el sector de producción con una mayor demanda era el de cristales planos, que suponía más de la mitad de los ingresos de la Real Fábrica, siendo, por otra parte, muy significativo que las labores de grabado y tallado, uno de los trabajos más selectos del establecimiento industrial, tuvieran tan escaso nivel de ventas. Esto obedecía, probablemente, a que la demanda de carácter suntuario estaba centrada en un sector de la sociedad más restringido: el de mayor poder adquisitivo.

Las dos tarifas de precios de los artículos no se elaboraron sobre la base de los costes de producción o tomando como punto de referencia los precios vigentes en España para estos productos, sino que se basaron en los precios del mercado francés y, más concretamente, en los de la Real Manufactura de Saint-Gobain. Esta decisión, a juicio de Helguera⁶, fue desacertada pues los precios resultaban demasiado elevados para el mercado español que por el mismo costo podía adquirir los productos de la fábrica francesa, superiores en calidad.

Por otra parte, el sector de vidrio ordinario tuvo que sufrir la competencia de los centros de producción clásicos —Cadalso, Recuenco, Barcelona...— por lo cual también era difícil su comercialización.

Todo ello dio origen a un gravísimo problema de superproducción al final del reinado de Fernando VI que provocó una delicada situación económica en el establecimiento real.

UN PRIMER INTENTO DE EXPORTACIÓN A NUEVA ESPAÑA (1759)

En el verano de 1759, antes de pasar a depender la Real Fábrica de la Junta de Comercio y Moneda, Bernardo Ward, director de la factoría, como ya se ha señalado, plantea al marqués de Múzquiz, oficial de la Secretaría de Hacienda, la necesidad de dar salida al gran stock de mercancía que se hallaba almacenado en Madrid con una difícil salida co-

⁶ HELGUERA QUIJADA, J., *op. cit.*, pág. 73.

mercial. Sugería Ward la posibilidad de destinar buena parte de estos géneros a su comercialización en Nueva España, para lo que sería necesario solicitar un dictamen del presidente de la Casa de Contratación de Cádiz sobre este particular, advirtiéndole que para el buen éxito de la operación era indispensable evitar que los productos extranjeros, que estaban en el mercado español a precios más baratos que los de las Reales Fábricas de San Ildefonso, no fueran llevados allí o que se compensara esta ventaja de los cristales foráneos concediendo franquicias a los de la fábrica real ⁷.

Es conveniente recordar, siguiendo a García Baquero ⁸, que después de la Guerra de Sucesión, durante la cual el comercio en Indias por parte de los principales países europeos había llegado a alcanzar niveles alarmantes para la Corona española, los Borbones intensificaron la política comercial con América de carácter restrictivo y exclusivista, que se había intentado aplicar —al menos teóricamente— en los dos siglos precedentes, insistiendo en que el tráfico comercial con las colonias americanas era un privilegio reservado a los españoles. A este fin se cancelaron las concesiones hechas durante los años de la guerra a la monarquía francesa, se arbitraron los medios necesarios para potenciar una marina de guerra que garantizase la vigilancia y seguridad de las costas americanas y se renovaron todas las antiguas leyes y normas que vedaban la participación indirecta de los extranjeros en este tráfico.

Volviendo al proyecto de Bernardo Ward, pedía éste al presidente de la Casa de Contratación que advirtiera a los comerciantes, cuyos navíos habían de salir en la flota, que se iba a transportar en ella una carga de cristales con destino a Nueva España, procedentes de la Real Fábrica, de todas las clases y cualidades, los cuales estarían exentos de derechos tanto en Cádiz como en Indias.

Asimismo, le remitía una relación de las distintas clases y tamaños de los cristales manufacturados en la Real Fábrica y le encomendaba que

⁷ Advertía Bernardo Ward al marqués de Múzquiz que sabía que estas franquicias sólo las concedía el rey, pero que en Cádiz se podía decir a los comerciantes que el monarca solía darlas a sus propios géneros e incluso podía cargar los productos extranjeros al doble de su precio e incluso más, ya que los tratados en donde se regulaban estos aspectos comerciales no contemplaban el comercio con las Indias. Y añade Ward textualmente:

«pero V. M. que sabe mejor el estilo de nuestra corte en esto, dexará fuera, si le parece, el punto de las franquicias, aunque en mi parecer nunca venderemos sin ellas nuestros cristales en conveniencia de los de fuera»: AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 13600, año 1759.

⁸ GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, Antonio, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*. Cádiz, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, C.S.I.C., 1976, págs. 119 y ss.

obtuviera información entre los comerciantes más expertos sobre los productos que pudieran tener una mayor acogida, así como una orientación cuantitativa respecto a las necesidades de la demanda, por si la Real Hacienda decidía hacerse cargo de la operación. Con este mismo fin, solicitaba B. Ward del presidente el examen de los libros de la aduana de Cádiz para tomar nota de los tipos de cristales y del número enviado desde que se publicó la pasada flota hasta la fecha de su salida, así como recoger información sobre algunos detalles tales como si los espejos debían ir acompañados por sus marcos, cuáles debían ser las dimensiones requeridas por las cajas que debían transportar el material, etc.

Para evitar el deterioro de las piezas en su transporte hasta Cádiz, Ward proponía que fuera un embalador de la fábrica desde Madrid acompañando y vigilando los cajones.

Finalmente, después de recomendar que los comerciantes particulares fueran los promotores de la introducción del género en Nueva España, sugería ofrecer para estimularles las siguientes ventajas:

1. Para que los compradores tuvieran plena satisfacción de la calidad y precios de los géneros, se enviaría unos cajones con muestras, de manera que en los pedidos no se pudiera servir ninguna pieza inferior o de distinta calidad a éstas.
2. Que en consideración de la quiebra o deterioro que pudiera sufrir la mercancía en los portes de Madrid a Cádiz, se les haría una rebaja de un diez por ciento.
3. Y por último, y siempre para un mayor fomento de este comercio, se concedía otra ventaja equivalente a un cinco o seis por ciento de descuento sobre los precios establecidos: el que adquiriera los cristales no tendría que pagar su importe hasta la vuelta de la flota, aunque la dilación fuese prolongada, la fábrica —decía Ward— no perdería, ya que era más conveniente arriesgar la mercancía en manos de un «vasallo del rey» que mantenerla sin salida en los almacenes⁹.

LA REAL FÁBRICA DE CRISTALES PASA A DEPENDER DE LA JUNTA DE COMERCIO Y MONEDA

Los planteamientos de B. Ward respecto a la exportación de manufacturas de la Real Fábrica a Nueva España tuvieron lugar al final del

⁹ AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 13600, año 1759.

reinado de Fernando VI. Como ya hemos visto, la producción de la factoría llegó a ser muy cuantiosa, superando a partir de 1754 el volumen de ventas: en 1760, año en que Carlos III ascendía al trono, había en el almacén de Madrid mercancía sin vender por valor de tres a cuatro millones de reales.

Por Real Orden de febrero de este mismo año, la Fábrica de Cristales pasaba a depender de la Junta de Comercio y Moneda al igual que las demás manufacturas reales y se especificaba que la voluntad de Carlos III era que la Junta

«conozca de todo lo económico, gubernativo y contencioso conducente a las expresadas fábricas, con la amplia jurisdicción y facultades que le están concedidas para los negocios de su instituto, y absoluta inhibición de todos los tribunales, jueces y demás ministros de esos reinos»¹⁰.

Bernardo Ward, miembro también de la Junta de Comercio, emitió un informe a este organismo en el que manifestaba que la nueva situación que atravesaba la manufactura real se debía, fundamentalmente, al exceso de existencias almacenadas sin fácil salida.

A la vista de estos datos, la Junta determinó potenciar la venta de estos productos excedentes concediendo contratos a algunos comerciantes y rebajando los precios entre el 20 y el 30 por ciento. La nueva tarifa de precios se publicó en 1760 y se le dio, según recoge Pérez Bueno, la publicidad adecuada¹¹.

Pero la medida que consideró más eficaz el marqués de Esquilache, secretario de Estado de Hacienda, para sanear la maltrecha economía de la fábrica fue, precisamente, el envío de una buena porción del stock de los almacenes de Madrid a Nueva España, idea que, como ya hemos visto, venía barajando algunos meses atrás Bernardo Ward.

Inmediatamente (25 de marzo del 60), la Junta de Comercio dio instrucciones a Ward para que preparara, con vistas a su exportación a México, una considerable remesa de cristales por valor aproximado de un millón de reales¹² y ordenó al presidente de la Casa de Contratación,

¹⁰ HELGUERA QUIJADA, J., «La Real Fábrica...»: op. cit., págs. 77-78.

¹¹ PÉREZ BUENO, LUIS, *La Real Fábrica de Cristales de San Ildefonso (La Granja). Contribución de notas para su historia*. Madrid 1942, pág. 23:

«Se acaba de hacer una rebaja muy considerable en el precio de los cristales de la fábrica de Su Majestad, por lo que se hallan estos géneros ahora más baratos que al principio del año pasado, de veinte a treinta por ciento, según sus clases y se venden por estos nuevos precios» (nota aparecida en el «Diario Noticioso Universal»).

¹² «Siendo el principal cuidado de la Junta General de Comercio contribuir en lo posible al fomento

Esteban Joseph de Avaria, que organizara toda la tramitación del envío —flete, derechos, etc.— a la vez que prevenía a los gobernadores de Nueva España para que ofrecieran todo su apoyo a la persona responsable de la operación comercial.

Es, precisamente, este envío y los pormenores en torno al mismo, el objeto de estas páginas.

José García Pinto, oficial primero de la contaduría de la fábrica, fue el designado por la Junta para encargarse del transporte y venta de los 1387 cajones de cristales que, una vez embalados en Madrid, serían transportados a Cádiz, de donde saldrían con destino a Nueva España. Se dieron las oportunas órdenes al presidente de la Casa de Contratación, quien comunicaba, el 11 de junio, al marqués de Esquilache que la carga de los productos de la Real Fábrica estaba embarcada en el navío «Nuestra Señora del Rosario y San Francisco Javier» que, de un día a otro, debía partir para La Habana, ya que la flota con destino a Veracruz estaba completa. Adjuntaba el presidente una nota detallando el ahorro obtenido por la Real Hacienda por ir de vacío el citado navío¹³. Siguiendo las indicaciones de la Junta, Avaria confirmaba que había dado las instrucciones oportunas a los oficiales reales de La Habana para que recogieran la carga y la encaminaran lo antes posible a Veracruz, así como a los de este puerto para que se hicieran cargo de las cajas y las almacenaran debidamente. Con respecto al comisionado por la Junta para este negocio, el presidente de la Casa de Contratación advertía al marqués de Esquilache que aún no había llegado a Cádiz, y que si el navío salía antes de su llegada, García Pinto podría embarcarse en la flota.

de las Fábricas de estos Reinos y echa cargo al mismo tiempo de lo gravoso que es a los intereses de V.I. tener por cuenta de la Real Hacienda fábricas que den producto correspondiente al gasto de su manutención, previno a D. Bernardo Ward, Director de la Real Fábrica de Cristales de San Ildefonso y Madrid, dese cuenta del estado en que se hallava y lo ha hecho expresando que el atraso en que se ve la fábrica consiste en no tener sus elaboraciones la correspondiente salida, pues hay en el almacén de esta corte géneros que no se han podido vender que importan de tres a cuatro millones de reales...»

«La Junta ha reflexionado con la madurez y atención que corresponde y acostumbra que el medio que queda expuesto al enviar estos géneros a Indias es el más conducente para dar salida a los que se hallan detenidos, que importa de tres a cuatro millones de reales, sin haber en España proporción de venderlos todos, con lo que se hace cada día más gravosa la manutención de las Fábricas: y es dictamen que si este pensamiento fuese de la Real aprobación, S. M. se digne mandar se envíen en la próxima Flota a La Habana géneros de cristales que importen un millón de reales, poco más o menos». AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 4, exp. 1, 25 de marzo de 1760.

¹³ Por esta causa la carga se vio libre de derechos del real Proyecto y Almirantazgo, Flota y Avaría. AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 3, exp. 22. 11 de junio de 1760.

El sistema de flotas, que había sido el tradicional en el comercio con las Indias, consistía en la concentración de varios navíos que hacían el recorrido juntos con el fin de protegerse mutuamente y seguir un rumbo marcado. Teóricamente, eran dos las flotas que salían cada año, pero en la práctica las dificultades administrativas, que obstaculizaban la reunión de todos los navíos, retrasaban considerablemente estas salidas.

Cada flota estaba formada por un número variable de embarcaciones escoltadas por navíos de guerra. Una iba a Nueva España con destino a Veracruz, pasando por las Islas Canarias y las Antillas. Al retornar, hacía escala en La Habana y desde allí volvía a Cádiz por una ruta cercana a las Azores. La otra partía en verano y se dirigía a Cartagena de Indias y a Portobelo, en Panamá, volviendo por la misma ruta que la anterior.

En 1740 se substituyó el sistema de flotas por el navío de registro —navíos sueltos de mercancía registrada—, pero en 1757 se volvió a emplear para Nueva España el viejo sistema de flotas ¹⁴.

Este tipo de navío fue el utilizado por el presidente de la Casa de Contratación para hacer llegar a La Habana la carga de cristales de San Ildefonso.

INSTRUCCIONES DE LA JUNTA DE COMERCIO Y MONEDA AL COMISIONADO JOSÉ GARCÍA PINTO

El 26 de mayo de 1760 Bernardo Ward certificaba las instrucciones, aprobadas por la Junta de Comercio, que José García Pinto debía seguir en el cumplimiento de su misión. Se le asignaba un sueldo de mil reales al mes durante su ausencia, conservando para su familia los quinientos ducados anuales que venía percibiendo por su cargo.

El contenido de dichas instrucciones puede sintetizarse así:

1. Al llegar a Cádiz, el comisionado ha de presentar al presidente de la Casa de Contratación la carta-orden del marqués de Esquilache y la factura de los géneros, y se informará de los derechos que ha de pagar —entre ellos el de palmeo ¹⁵— así como otros gastos, para cargarlo todo en la factura de los géneros.

¹⁴ ENCISO RECIO, L. M. y otros, *Historia de España. Los Borbones en el siglo XVIII* (1700-1800), t. 10. Madrid, Ed. Gredos, 1991, pág. 264 y ss.

¹⁵ El palmeo era un derecho que cobraba la Real Hacienda por la medida en palmos cúbicos de las mercancías que se enviaban a Indias.

2. Antes de embarcar los cristales, deberá comprobar los cajones por si existe algún desperfecto debido al transporte, y controlar el embarque de la mercancía, así como su colocación dentro del barco, de manera que se evite que el agua dañe las piezas, especialmente las de azogue.

3. Al llegar a La Habana, se presentará al gobernador, quien le facilitará el camino para la venta de una parte del género en dicha ciudad y gestionará el embarque del resto de las cajas para Veracruz. El producto de las ventas en La Habana será entregado al interventor del tabaco para que lo remita al marqués de Esquilache.

4. En Veracruz, asimismo, después de ponerse en contacto con el gobernador, ha de vender los cristales que pueda y depositar el dinero obtenido en las cajas reales para que desde allí se envíe al secretario de Hacienda. En esta ciudad requerirá del gobernador cuanto necesite para la conducción de los géneros a la feria de Jalapa o a México.

5. En cualquier lugar que abra los cajones ha de ser en presencia de un oficial real; a la vista del contenido —incluidas las posibles quiebras de las piezas— se emitirá una certificación de acuerdo con lo especificado en la factura.

6. Si cayese enfermo entre Veracruz y México, lo pondrá en conocimiento del «ministro del rey» más inmediato para que se haga cargo de la mercancía.

7. Si su llegada a Veracruz tuviera lugar antes que la flota, intentará transportar sus géneros lo antes posible a Jalapa, en donde se celebra la feria ¹⁶, para ir haciendo tratos con los comerciantes.

8. Aunque vendiera todo en dicha feria, tendrá que continuar viaje a México para recabar la información de los pormenores de este ramo del comercio en Nueva España.

9. En México el virrey le facilitará un lugar oportuno para el almacenaje de los géneros. En esta capital habrá de elaborar una segunda factura, cargando en los géneros todos los gastos hechos anteriormente, así como los de almacenaje y venta en México. Asimismo, deberá incluir la manutención del comisionado y su viaje de ida y vuelta con la ayuda de costa, además del 25 por ciento de ganancia. El producto de las ventas

¹⁶ A partir de 1721 se celebraba una feria en Jalapa, especialmente destinada a exhibir las mercancías que llegaban en la flota. Esta muestra perjudicaba a los grandes comerciantes mexicanos que preferían que la venta de los productos llegados a España se dilatara para que bajasen los precios ante el riesgo de no venderse.

quedaría depositado también en las cajas reales con la supervisión y control del virrey.

10. La factura original no debería mostrarla nunca a los comerciantes, sino la elaborada por él mismo con precios y gastos, pero sin expresar la cantidad de cada tipo de cristales, pues el exceso de determinados productos podría ponerlos en antecedentes y esperarían a la baja de los precios para adquirirlos.

11. Por esta misma causa, si llegase a poner puesto de ventas en México, sólo expondrá una cierta cantidad de la mercancía más abundante.

12. Para una correcta gestión de las futuras ventas de los productos de la Real Fábrica en Nueva España, el comisionado debía investigar todos los detalles relacionados con las modas, «hechuras» y calidades más apreciadas allí, pasando rápidamente la información a la fábrica para que los trabajos fueran encaminados a cubrir esas necesidades.

13. Asimismo, obtendría completa información sobre las cantidades de cada clase de cristal transportado habitualmente por la flota con el fin de tener una orientación a la hora de cubrir las demandas en futuras remesas.

14. Indispensable sería también que el comisionado se pusiera al corriente de las modalidades del comercio mexicano y pormenores de los tratos mercantiles.

15. Se le recomienda que intente vender el género en grandes partidas, aunque sea con menos ganancia, porque de esta forma se evitarán «quiebras, gastos y desperdicios».

16. Al vender al pormenor, la regla principal ha de ser

«que todo lo que es para el gasto común de ricos y pobres darlo con la maior conbeniencia possible y aunque en algunos se pierda, no importa que se gane proporcionalmente en otros, pues lo que nos conviene es que todos puedan comprar para estender este consumo de que depende la subsistencia de las fábricas».

Se le advierte, además, que es necesario ofrecer a los comerciantes un precio ventajoso que les sirva de aliciente a la hora de negociar con los productos de la Real Fábrica.

17. El comisionado debía intentar realizar su trabajo y vender todo el género antes de la vuelta de la flota con el ánimo de regresar con ella, pero si esto no fuera posible, permanecería allí hasta concluir su misión.

18. Finalmente, si después de permanecer en la feria de Jalapa y de estar en México viera que las ventas no se presentaban de forma ventajosa, lo comunicaría lo antes posible para que el ministro emitiera nuevas órdenes ¹⁷.

CONTENIDO DEL ENVÍO

Como ya hemos indicado, el conjunto de piezas que se embalaron para mandar a Nueva España procedían de los almacenes de Madrid.

En la relación del envío figuran dos grandes partidas: cristales de óptica y cristales planos y labrados.

La primera relación, certificada por el director de la fábrica, B. Ward, contenía los siguientes lotes de piezas «inventariadas de antiguo»:

- Anteojos convexos para vista cansada ¹⁸: 3.749 pares.
- Lentes convexas para cataratas: 46 pares.
- Lentes cóncavas para cataratas: 893.
- Carlotas o anteojos para vista corta: 1.090.
- Anteojos de larga vista: 45 pares.
- Anteojos de teatro: 172 pares.
- Microscopios para relojeros: 98.
- Cristales para leer (lupas): 90.

Los estuches para estas piezas se fabricaban también en la Real Fábrica. En la relación sólo aparecen 176, cifra totalmente insuficiente para el número de lentes que formaban parte del lote.

B. Ward señalaba que los precios de la factura respondían a la tarifa «mandada observar por su Majestad».

La segunda partida, cuya relación elaboró y certificó José Antonio Serrano, inspector de las Reales Fábricas de Cristales Planos y Labrados, contenía material procedente de este sector de producción ¹⁹. Se consig-

¹⁷ AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 1, exp. 25, 4 de junio de 1760.

¹⁸ En esta relación de vidrios de óptica se pone de manifiesto la anarquía numérica de las piezas enviadas, fruto de la necesidad de utilizar el stock del material excedente.

¹⁹ Entre los cristales planos figuraban los «transparentes» empleados para el cerramiento de vanos y para coches. Las «cornucopias montadas con brazos de cristal y casquillos de lata» debían ir enmarcadas, pues el brazo y el casquillo no se pueden montar sin la base de madera del marco. Los brazos sueltos para cornucopias, en alto número, no tenían aplicación clara si no acompañaban a éstas, por lo cual resulta llamativo un envío tan cuantioso de este tipo de pieza.

naban los siguientes datos: número de piezas de cada tipo; señal del cajón; peso de cada uno de los cajones; medida francesa de las piezas que, según explica Serrano, «es por la que se gobierna la fábrica»; el equivalente en castellano; valor de cada pieza en reales de vellón; el importe de las piezas de cada cajón y el valor total de todos ellos.

Los cristales planos se embalaron en número irregular y las piezas de cada cajón no tenían peso ni dimensiones homogéneas.

La relación de cristales planos es la siguiente:

- Cristales azogados: 575.
- Cornucopias montadas con brazos de cristal y casquillos de latón: 202.
- Cristales planos «en claro»: 944.
- Vidrios planos entrefinos: 180.

Los cristales labrados formaban el segundo lote de esta partida y correspondían casi en su totalidad a piezas de vajilla y cristalería:

- Brazos para cornucopias: 4.366.
- Vasos lisos de media arroba: 11.340.
- Vasos lisos de cuartillo ordinarios²⁰: 16.236
- Vasos grabados de cuartillo ordinarios: 198.
- Vasos de medio cuartillo ordinarios y lisos: 104.208.
- Vasos de medio cuartillo grabados ordinarios: 31.824.
- Vasos de tres en cuartillo lisos: 71.620.
- Vasos de tres en cuartillo grabados: 6.880.
- Vasos de cuatro en cuartillo lisos: 19.860.

En los siguientes lotes se mezclan dos tipos de objetos:

- Copas lisas: 410; vasos de faltriquera de cuartillo: 560.
- Copas lisas: 4.508; vasos de faltriquera de medio cuartillo: 11.700.
- Copas lisas: 2.706; saleros chicos: 4.752.
- Saleros chicos: 1.008; copas lisas: 574.
- Copas lisas: 492; vinajeras: 1.320.
- Vinajeras: 4.180; copas lisas grandes de bullones: 760.
- Copas grandes de bullones: 400; aguamaniles: 540.
- Copas lisas de bullones: 78; garrafitas lisas: 204.
- Garrafitas lisas: 1.020; copas grabadas chicas: 1.000.
- Copas grabadas: 1.300; aguamaniles: 1.560.

²⁰ Las piezas que aparecen en la relación nombradas de igual forma se suelen distinguir por los precios.

- Copas grabadas chicas: 400; vasos blancos para faltriguera: 640.
- Copas chicas grabadas: 200; vasos blancos para helados de dos asas: 480.
- Copas grabadas chicas: 300; vinagreras lisas: 360.
- Vinagreras: 120; vasos de azumbre de asas y tapas lisos: 6.
- Vasos de azumbre de tapa: 85; piezas de ramillete: 240.
- Vinagreras grabadas: 340; vasos de medio azumbre con tapa y asas: 178.
- Vasos de cuartillo con tapa y asas: 330; pilas grandes: 120.
- Vasos de cuarto con tapas y asas: 420.
- Vasos de cuartillo con tapa grabada: 174.
- Vasos con tapas y asas lisas: 980; pilas chicas: 220.
- Vasos grabados de medio cuartillo con tapas y asas: 252.
- Vasos de azumbre lisos sin tapa: 1.224.
- Vasos lisos sin tapa: 420.
- Vasos lisos de tres cuartillos con tapa: 28.
- Vasos lisos finos de cuartillo: 648.
- Vasos finos lisos de medio cuartillo: 2.640.
- Vasos de medio cuartillo grabados: 2.310.
- Vasos finos de medio cuartillo grabados: 660.
- Anteojos de diferentes grados, tamaños y hechuras: 9.572.

El valor total del envío ascendía a 1.022.844 reales y 13 maravedíes. Los gastos de embalaje: 58.432 reales y el transporte a Cádiz: 97.320 reales. La suma total de gastos: 1.178.597 y 2 maravedíes.

A la vista del material que figura en la relación descrita, es evidente que el criterio con el que se hizo la selección estuvo claramente condicionado por la necesidad de utilizar exclusivamente el material acumulado en los almacenes, con todas las limitaciones que ello suponía.

Hay que señalar que los años que van de 1755 a 1775, aproximadamente, corresponden a uno de los momentos de mayor auge productivo de la factoría, dada la calidad y variedad de técnicas y tipologías de las manufacturas. Sin embargo, el material exportado a Nueva España no era, precisamente, muy representativo de la producción de la fábrica, debido al enfoque que se dio a la operación comercial y que, sin duda alguna, contribuyó decididamente al fracaso de la misma.

La falta de coherencia al organizar los lotes cuantitativamente, como se puede observar en la relación de piezas, sin responder a la realidad de la demanda, fue consecuencia también de esta circunstancia.

PORMENORES DEL VIAJE

El 9 de mayo del 60 sale de Madrid el comisionado con destino a Cádiz. Aproximadamente un mes después el maestro del navío «Nuestra Señora del Rosario y San Francisco Javier» otorga la partida de registro de los cajones de cristales de San Ildefonso. Junto con la copia de esta partida, el presidente de la Casa de Contratación envía un escrito a Esquilache comunicándole la llegada a Cádiz de José García Pinto, a tiempo de poderse embarcar en el navío portador de la carga con destino a La Habana ²¹.

Las cartas dirigidas por el marqués de Cruillas, virrey de Nueva España, al marqués de Esquilache sirven de base documental para seguir los primeros pasos de la trayectoria del comisionado después de su llegada a La Habana. El 4 de diciembre de 1760 avisa el virrey que en el navío de guerra «El Diligente» había arribado a Veracruz (el 19 de noviembre) García Pinto con 1277 cajones de los 1387 transportados a La Habana, ya que los 110 restantes se habían vendido en esta ciudad siguiendo las instrucciones recomendadas. El asentista Joseph de Torres se haría cargo de la conducción y vigilancia de los géneros y señalaba que él mismo estaba realizando gestiones para promocionar su venta ²². Unos días antes el marqués de Cruillas establecía contacto epistolar con García Pinto desde México dándole algunas instrucciones y recomendaciones, y le pedía información sobre la venta en La Habana de la primera partida de cristales y si el producto de dicha venta —3.500 pesos de plata fuerte— se había entregado oportunamente al interventor del tabaco para hacerlo llegar al marqués de Esquilache, según el capítulo tercero de las instrucciones ²³.

Por noticias posteriores, sabemos que García Pinto llega a Veracruz dos meses y medio después que la flota, lo que suponía una clara desventaja para las manufacturas de San Ildefonso, ya que la competencia se adelantó en la exhibición de su género en Jalapa ²⁴.

Así, en marzo del 61, el virrey de Nueva España comunicaba a Esquilache su interés por el negocio de los cristales y le notificaba que se habían transportado a Jalapa muestras de los distintos tipos, dejando en Veracruz todo el resto de la carga, pero que el comisionado había vuelto

²¹ *Ibidem*, caja 3, exp. 26. 11 de junio de 1760.

²² *Ibidem*, caja 3, exp. 18. 4 de diciembre de 1760.

²³ *Ibidem*, caja 5, exp. 26, 26 de noviembre de 1760.

²⁴ *Ibidem*, caja 5, exp. 18, 18 de noviembre de 1763.

sin conseguir cumplir los objetivos de ventas en la feria²⁵. Unos meses después quedaba establecido el almacén en México para gestionar en esta capital su comercialización²⁶.

El 15 de mayo de 1762 el marqués de Cruillas hace llegar al secretario de Hacienda, con vistas a futuras exportaciones, una relación, elaborada por García Pinto, de las manufacturas que consideraba más necesarias en Nueva España, detallando calidades, dimensiones y diseño, poniendo de relieve la mayor demanda de cristales planos y azogados²⁷.

Sorprende la actitud de la Junta de Comercio al promover la elaboración en la Real Fábrica de Cristales de nuevas manufacturas encaminadas a la exportación a las Indias, cuando la gestión de introducir su venta en México estaba dando pobres o nulos resultados económicos. Incluso se llegó a estudiar la posibilidad (abril de 1761) de enviar mercancías a Chile y Perú²⁸.

Reviste especial interés para una mejor valoración de los resultados económicos de la gestión del comisionado en Nuevo México, la carta que escribe Bernardo Ward al marqués de Esquilache, con fecha de 16 de agosto de 1763, intentando justificarse por los malos resultados obtenidos y descargando su responsabilidad poniendo de relieve los errores cometidos por García Pinto. Transcribimos un párrafo de la misma muy ilustrativo:

«Pero devo hacer presente a V.E. que Pinto está equivocado en algunas cosas que dice, como que lo que se le envió allá a sido aquello que nunca pudo tener salida aquí, pues todo al contrario, como era dar principio a este comercio, yo encargué que en cada clase se enviase de lo mejor para poner la fábrica en buena opinión, y sé que se executó así porque lo he visto las diferentes veces que fui a ver embalar los géneros, y sólo mandé que una porción de piezas de moda antigua se enviase por si allavan salida allá; y si el averse vendido tan poco puede ser que no consista sólo en la calidad de los cristales ni en las averías que han padecido, sino también en parte en el método que sigue el comisionado, que no me parece el más acertado, de tenerlos encerrados tres años en los cajones, según lo da a entender, que irlos abriendo solamente quando ai comprador, quien viéndolos puercos y averiados, no es mucho que le parezca mal, quando debía Pinto desde el principio sacarlos, limpiarlos, componerlos lo mejor que se pudo, juntar las piezas iguales, formar los

²⁵ *Ibidem*, caja 4, exp. 28, 8 de marzo de 1761.

²⁶ *Ibidem*, caja 3, exp. 32, 9 de julio de 1761.

²⁷ *Ibidem*, caja 1, exp. 14, 15 de mayo de 1762.

²⁸ *Ibidem*, caja 2, exp. 31, 8 de abril de 1761.

surtimientos que se estilan en el país y tenerlos expuestos a la vista en un almacén para que cada uno viese todos y tomase lo que le conviniese».

Y continúa:

«En quanto a la quiebra, hubo otras causas a más de la imperfección del empaquetado; la remesa se hizo con tanta precipitación que fue preciso valerse de todo género de carruages, y los carros y galeras no son favorables en un camino como el de aquí a Cádiz; a más de esto yo encargué que los cajones se pusiesen en el navío tan juntos unos con otros que no quedase espacio alguno entre ellos y que se clavasen tablas encima para que en los bayvienes de Mar no se pudiese mover, pero nada de esto se hizo porque estava todo embarcado antes de llegar el comisionado y me han asegurado que los negros llevaban los cajones al Mar, los echavan en el Barco y el navío como si fueran sacos. Por lo que mira los cristales planos, se embalaron como en Venecia, por que yo mismo fui a la tienda, vi los cajones y cómo venían los cristales en ellos y hice observar lo mismo»²⁹.

Finalmente, el director de la fábrica de cristales propone la necesidad de hacer las cosas de manera muy diferente en los futuros envíos que se hayan de hacer: contar con más tiempo para los preparativos —dar la orden al menos con seis meses de antelación— para manufacturar en las fábricas el género y organizar el transporte de forma más segura y económica. Las cajas de embalaje podrían hacerse en la propia fábrica en donde la madera es más barata y existe taller propio de carpintería. Y por lo que respecta a la labor de embalaje, que se haría también en San Ildefonso, podría estar a cargo de los operarios de la fábrica de porcelana del Buen Retiro, más expertos que los de La Granja.

Este documento resume en pocas líneas el balance de la operación comercial: debido a la improvisación y premura en la preparación del envío, como consecuencia del escaso tiempo de que se disponía, todo el proceso fue de mal en peor: la selección de material, el embalaje y

²⁹ *Ibidem*, caja 2, exp. 16, 16 de agosto de 1763. En un informe, al que se aludirá posteriormente, realizado por un oficial real, sobre la gestión de García Pinto se hace una relación de las causas que motivaron el alto porcentaje de quiebras que sufrieron los cristales en su azaroso recorrido. El comisionado no pudo vigilar el transporte y acomodo de la carga en el barco hasta La Habana, porque en Madrid no se le entregó documento alguno ni, por supuesto, las instrucciones de la Junta. Cuando él llegó a Cádiz las cajas ya estaban cargadas y mal colocadas. En el informe se añade esta observación que Ward debía conocer: «y también de falta de cocimiento en su fábrica, pues algunas de las piezas se hallaron aunque no rotas, descoloridas y estrelladas e inservibles, y otras convertidas casi en polvo, semejantes a sal molida.» AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 5, exp. 18.

sobre todo los transportes que deterioraron y en buena parte inutilizaron una partida importante de la carga. El retraso de la llegada del comisionado a Cádiz dio lugar a que buena parte de las instrucciones de la Junta de Comercio no se pudieran cumplir. A su vez García Pinto (como muy bien le reprocha Ward) careció de iniciativa comercial al no exhibir una selección de los cristales más atractivos con el fin de estimular a los posibles compradores.

Es todo un símbolo del fracaso de este intento de abrir un nuevo mercado a los productos de la Real Fábrica, el que después de tres años de su llegada a Nueva España, García Pinto permaneciera allí sin haber conseguido dar término a su gestión y con parte de la mercancía sin vender, cuando estaba proyectado que regresara a Cádiz con la flota, es decir, que concluyera su labor más o menos en un año.

El marqués de Esquilache se hace eco rápidamente de la carta de Ward y le responde diciendo que se ordene a García Pinto que exhiba inmediatamente los géneros y que concluya su trabajo y regrese a España, pues de las remesas sucesivas puede encargarse otra persona nombrada por el virrey. Asimismo, da instrucciones a Ward para que se vayan manufacturando las calidades de cristal que pide el comisionado en su relación³⁰ y que todo ello se ejecute sin causar perjuicio a las necesidades

³⁰ *Ibidem*, caja 3, exp. 16. Transcribimos la relación de los distintos tipos de piezas que García Pinto consideraba más necesarias en Nueva España:

- Vasos de ocho quartillos gruesos y gravados.
- Vasos de seis quartillo gruesos y gravados.
- Vasos de quatro quartillos gruesos y gravados.
- Vasos de dos quartillos gruesos y gravados de media caña.
- Vasos de quartillo y medio de media caña, gruesos y grabados.
- Vasos de un quartillo de media caña gruesos y gravados.
- Vasos de tres en quartillo gruesos y gravados de media caña.
- Vasitos como para dos cuartos de aguardiente, los más gravados.
- Vasos *chambones para medidas que son los que fueron en el (...) de éstos algunos gravados pero muy gruesos.*
- Vinagreras gravadas mui curiosas.
- Vinagreras con cubetas curiosas.
- Tacitas de diferentes tamaños gravadas para dulce.
- Vasos de quartillo y medio con asa gruesos y gravados.
- Vasos de quartillo con asas, gruesos y gravados.
- Vasos de medio quartillo con asas, gruesos y gravados.
- Vasos de tres en quartillo con asas gravadas y gruesas.
- Vasos de quatro en quartillo con asas, gruesos y gravados y pocos.
- Vasos de quatro quartillos con asas y tapas, gruesos y gravados.
- Tazas de quartillo y medio y de un quartillo, gruesos y gravados para dulce.
- Jarras con tapas de tres quartillos gravados.
- Jarras a la Real con tapa gravadas.
- *Bernegales muy gruesos gravados.*

de consumo en «Madrid, Sitios Reales y veinte leguas en contorno, que ha de ser la primera atención de las fábricas». Ordena, además, que todo lo que se vaya fabricando para enviar a las Indias se guarde en un almacén separado.

El 19 de septiembre Esquilache comunica al marqués de Cruillas que ha dado orden en las Fábricas de Cristales para que se vaya trabajando conforme a la relación que García Pinto envió, con el fin de ir preparando otra partida e insiste en que el comisionado exhiba el género y lo venda ³¹.

Por estas fechas Agustín Sáenz de Zenzano substituirá a Bernardo Ward en la dirección de la fábrica. En octubre escribe a Esquilache prometiendo poner el máximo empeño en que las próximas remesas que se han de preparar para América sean de la mayor calidad, evitando incurrir en los errores de fabricación existentes en una buena porción de las piezas enviadas a Nueva España. Se ofrecía, además, a ir preparando todo el material para las posteriores exportaciones sin perjudicar la demanda interior ³².

En noviembre de 1763 el marqués de Cruillas escribe a Esquilache poniéndole al corriente de los últimos acontecimientos:

«Reconociendo que en el discurso de tres años en que se ha continuado la venta de los cristales por la mano de D. Joseph García Pinto se adelantaba tan poco, por las circunstancias que expresan los documentos que paso a manos de V.E., por averse vendido los más preciosos y total escasez de los planos que es una de las clases de mayor consumo; no hallado otro arvitrio a beneficio de esa fábrica que el referido García Pinto passe a informar de lo conveniente para la construcción de las piezas que se necessitan y tienen mejor despacho en este Reino, para que haciéndose presente a S.M. resuelva lo que le sea de su real agrado, assegurándole que por mi parte se han hecho todos los esfuerzos posibles para conseguir las ventajas de ese ramo de la Real Hacienda» ³³.

-
- Copas mui curiosas de pie grueso gravadas y pocas.
 - Candeleros mui curiosos de Blanco y Christalinos.
 - Frasquitos de diferentes tamaños con taponcito para licores.
 - Conserveras gruesas con asas y tapa gravadas.
 - Salvillas que quepan una docena de vasos de medio quartillo gravadas.
 - Salvillas para una docena de vasos de tres quartillos gravadas.
 - Salvillas pequeñas con sus basitos y todo gravado.
- Todas las *piezas blancas que existen en la fábrica son vendibles*.

Como puede observarse, esta selección de piezas ofrece una mayor variedad y calidad que las que se enviaron procedentes del excedente de los almacenes madrileños.

³¹ *Ibidem*, caja 3, exp. 14, 19 de septiembre de 1763.

³² *Ibidem*, caja 2, exp. 16.

³³ *Ibidem*, exp. 18.

Seguidamente, notificaba el envío de 9976 pesos procentes de la venta de otro lote.

Adjuntaba el marqués de Cruillas el contrato de venta de todo el material restante, acompañado de un escrito del comisionado razonando la operación, así como un minucioso y largo informe del oficial real Pedro Toral Valdés —nombrado por el virrey para este cometido— sobre la gestión de García Pinto y la conveniencia de la venta del último lote en las condiciones que ofrecía el comisionado. También se incluían el decreto del virrey ordenando la venta, así como otros documentos relacionados con esta transacción comercial.

El contrato, firmado en México el 10 de septiembre por García Pinto y los comerciantes Juan Antonio de Cayón y Manuel Gil de Estrada, estipulaba que ambos comerciantes se comprometían a adquirir «todos los efectos existentes hasta el día de la fecha» por valor de 38 a 39.000 pesos, a satisfacer en tres partes: una a finales del año y otras dos en el 65 y 66, descontándose 4.000 pesos, que se pagarían al contado al entregar el género.

En su escrito del 12 de septiembre al marqués de Cruillas, García Pinto decía textualmente a propósito de su trabajo en Nueva España:

«... aunque ha hecho (García Pinto) las más exactas diligencias para la venta de dichos géneros, no lo ha podido conseguir, y sólo sí ha conseguido el vender alguna cosa más de la mitad de aquellos géneros que tienen mexor salida en este Reyno; y hallándose en el día con más de seiscientos y quarenta caxones llenos de los géneros más ínfimos que vinieron, tanto que por su mala calidad será preciso sean más los gastos que exoguen que la utilidad que puedan dexar, aunque se consiguiera el venderlos todos (que es mui dudoso), hoy se me proporciona hacer venta de todos los mencionados géneros existentes a dos vecinos de esta ciudad con las condiciones que expresa el adjunto papel...»³⁴.

Luego solicitaba su permiso para poder efectuar la venta.

Según consta en el informe del oficial real Toral Valdés, el lote constaba de 650 cajones de vasería de todas clases; dos cajones ya empe-

³⁴ El informe tocaba los siguientes aspectos:

1. El modo de proceder el comisionado en el negocio que se le había encargado.
2. Si había cumplido las instrucciones de la Junta de Comercio.
3. La conveniencia de la venta de los cristales a los precios y en los términos ajustados por el comisionado.
4. La consistencia de todo el beneficio obtenido, incluyendo gastos y costos, y de la utilidad líquida que resultaba para la Corona.

II

Demostración del Producto de los 1387 Cajones de Cristales Venidos de España de Cuenta de S.M.

<i>Devio el Comisionado en la Navarra en 1787 entregar al Sr. Intendente de la Real Audiencia de Valencia, y en el presente entregó en las Casas de S. M. de Barcelona.</i>	50388.4.0
<i>Tiene el Comisionado en el Real Excmo. Sr. Intendente de Navarra, y demas, por su Real Cedula de 1763.</i>	30000.0.0
<i>Y por los 610 Cajones de Navas, y demas, por su Real Cedula de 1763.</i>	20000.0.0
<i>Monta el valor de los Comisionados, de esta el dca que creio de Madrid, y demas, y el de Octubre de 1763.</i>	30000.0.0
<i>Montan los 1387 Cajones, con sus derechos, de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	560976.4.0
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	68033.0.0
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	5028.5.6
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	7002.1.0
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	80465.6.6
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia, y Mexico.</i>	580929.0.0
<i>Las Gastos de Conclusion por los 1387 Cajones de Valencia, y Mexico.</i>	7002.1.0
<i>Los del Balance del Comisionado, Casa, Almacén, y Ocho.</i>	5028.5.6
Prá y Costos.	
Garancia líquida # 90405.4.0.	
740060.5.6.	

Otra Demostración de Garancia líquida, en solo reales Efectivos

<i>Estos entregados, y deben entregarse en Casas, en el Excmo. Sr. Intendente.</i>	68033.0.0
<i>Monta el pñal de la Real Audiencia de Valencia.</i>	580929.7.0
<i>Resulta la misma Garancia líquida, que corresponde, como a 16, por 100. los 1387 Cajones, y 90405.4.0.</i>	90405.4.0



Duplicado ~

zados de anteojos y otras piezas de óptica; 615 lunas medianas grabadas para cornucopias y 85 lunas planas de varios tamaños para coches.

La venta de esta última partida se había contratado así: dos pesos la docena de vasos de todas calidades; 20 reales cada luna grabada para cornucopias; 16 pesos la luna para coches; y 3.000 pesos los 4.989 anteojos y otras piezas de óptica.

La venta se realizaba a cajón cerrado y se calculaba la quiebra en 783 docenas en las 15.958 que contenían los 650 cajones de vasería. También hacía constar las malas condiciones en que estaban muchos de los cristales planos y azogados debido a las malas condiciones del transporte, y que gran parte de las piezas de óptica habían quedado en condiciones prácticamente inservibles.

El oficial real juzgaba muy conveniente la venta de esta última partida, propuesta por García Pinto, por varias razones: al ser la venta «por junto» se cumplía una de las recomendaciones más destacadas de la Junta de Comercio. Asimismo, el realizar la transacción a cajón cerrado suponía una ventaja importante, dadas las malas condiciones en que se encontraba el género. Por otra parte, se daba salida a los 650 cajones antes de la llegada de la próxima flota —que se esperaba para el 64—, y por último, por la necesidad de que García Pinto regresara a la corte para dar información directa de todas las experiencias obtenidas y orientar al director de la fábrica de las exigencias y pormenores de la demanda de cristales en Nueva España.

El 12 de noviembre del 63 el marqués de Cruillas da la orden para que se proceda a la venta de los cristales, según se estipula en el contrato, y que una vez entregada la mercancía a los compradores, el producto de la venta lo deposite el comisionado en las Reales Cajas y que se otorgue carta de obligación ante el escribano público a los compradores para los pagos futuros ³⁵.

La última noticia de García Pinto en relación con el tema que nos ocupa corresponde a una súplica que dirige, ya desde Madrid, en marzo de 1764, a Bernardo Ward solicitando una ayuda económica para poder presentarse a sus superiores con ropa adecuada y pidiendo una licencia de seis meses para visitar a su madre, de avanzada edad. Por orden de Esquilache, Agustín Sáenz de Zenzano, sustituto de Ward en la dirección de la factoría, como ya se ha dicho, abonó al comisionado la cantidad de 11.183

³⁵ Hay documentación hasta el año 1767 dando cuenta de los pagos recibidos de la venta de este último lote de cristales.

reales por su gestión en Nueva España, aparte de satisfacerle los atrasos de su sueldo. Asimismo, ordenó su readmisión en la fábrica de San Ildefonso como oficial de la contaduría con 600 ducados al año³⁶.

Después de esta poco satisfactoria experiencia se realizaron otras exportaciones de las manufacturas de la Real Fábrica a distintos puntos de América, especialmente en esta misma etapa del reinado de Carlos III³⁷.

³⁶ AGP, *Reales Fábricas de Cristales de San Ildefonso*, caja 1, exp. 13.

³⁷ En el Archivo del Palacio Real se puede consultar abundante documentación sobre estas expediciones (1770, 1776). Todavía en la última década del siglo —1792— se hizo una nueva tentativa.