

Herbert Breslin

(1924-2012)

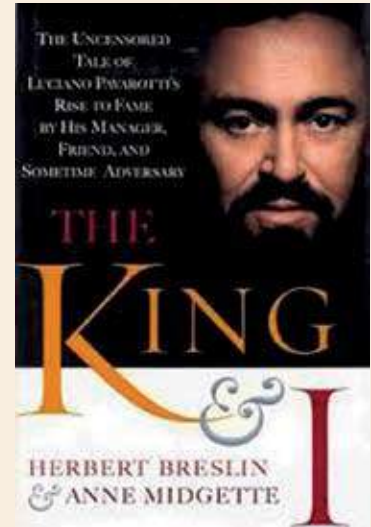
por Charles H. Oppenheim

Reconocido como el publicista y representante artístico que convirtió al tenor Luciano Pavarotti en una superestrella, Herbert Breslin murió de un infarto mientras vacacionaba en la Costa Azul. Tenía 87 años.

Breslin nació en el Bronx neoyorkino el 1 de octubre de 1924. Después de participar como soldado en la Segunda Guerra Mundial concluyó sus estudios en administración de empresas y se convirtió en asesor de comunicación para la empresa automotriz Chrysler, donde escribía discursos. Ahí aprendió relaciones públicas de manera rudimentaria. Conoció a su más importante cliente, Luciano Pavarotti, en 1967, durante una gira en Nueva York, donde cubría a Carlo Bergonzi en una función del *Requiem* de Verdi en Carnegie Hall dirigida por Herbert von Karajan. Un ejecutivo de la disquera London le sugirió al joven tenor modenense que contactara a Breslin para que lo ayudara a darse a conocer en Estados Unidos. Fue el inicio de una relación mutuamente benéfica que duró 36 años y que terminó más o menos abruptamente, cuando Pavarotti decidió que Breslin ya no representaba adecuadamente sus intereses.

En 2004 Breslin publicó un libro de memorias titulado *The King and I (El rey y yo)* y subtítulo "La historia no censurada del ascenso a la fama de Luciano Pavarotti, por su representante, amigo y ocasional adversario". En él no se conforma con reconocer la generosidad, carisma y hermosa voz del tenor, sino que, en una suerte de "J'accuse", habla también de su lado oscuro: su inmensa frivolidad y pereza, su desenfrenada apetencia por sus "secretarias" (mujeres jóvenes de las que se rodeaba) y su paulatina conversión en un artista inseguro y avaricioso.

En *The King and I* Breslin narra la historia de cómo logró "sacar a Pavarotti del teatro de ópera y ponerlo en brazos de un enorme público masivo". Un buen día llegó un empresario húngaro llamado Tibor Rudas a la oficina de Breslin para invitar a Pavarotti a cantar en Atlantic City. Breslin podía conseguir que el Met (uno de los teatros de



ópera mejor pagados del mundo) le diera al tenor su tarifa máxima por función —unos \$15 mil dólares—, pero nunca se imaginó que por cantar un concierto en un casino le ofrecerían la friolera de \$100 mil dólares... "¿Dónde firmo?", fue la respuesta de Breslin.

A instancias de Breslin, Pavarotti fue el primer cantante de ópera del mundo en cantar en Madison Square Garden, en aparecer en programas de televisión como *Saturday Night Live* y *The Tonight Show* y hasta en hacer su debut (y despedida) como actor en la malograda cinta *Yes, Giorgio!* sobre un cantante de ópera, Giorgio Fini, muy parecido, por cierto, a quien lo interpretó.

La filosofía de Breslin al respecto era muy simple: "Vender a un artista es como vender una barra de jabón". Hacer publicidad, decía, no sirve de nada si no logra que el artista gane más dinero. En el fondo, "la música clásica es un negocio y todos están metidos en él por el dinero".

Curiosamente, el mayor éxito financiero de Pavarotti, que nació del éxito de los conciertos de *Los 3 Tenores*, y de los posteriores de *Pavarotti & Friends* no fue un proyecto concebido por Breslin, sino por aquel empresario húngaro del casino en Atlantic City, y fue cuando comenzó el declive de la relación entre ambos —artista y representante—, que habían nacido en la pobreza y que, al cabo de 36 años de relación empresarial, se habían convertido en los más ricos de su profesión.