

ALEXANDRE SCHMITT

# el doctor DE LOS AROMAS

EL NOVELESCO PERFIL DE PERFUMISTA Y ORGANIZADOR DE CURSOS DE OLFACCIÓN LE PRECEDE. SIN EMBARGO, DESTRUYE SU PROPIO MITO DESDE LA SENSATEZ, PORQUE UNA BUENA NARIZ, DICE, ES FRUTO DE MUCHA PRÁCTICA Y HUMILDAD.

Por Paloma López-Piña  
Fotos: Massimiliano Polles

Schmitt, invitado por la Fundación de la Cultura y el Vino, aguanta con auténtica templanza el enorme revuelo mediático que su visita a Madrid ha levantado. Y es que no todos los días aterriza en nuestro país un químico, perfumista y novelista francés, creador de perfumes en París y Londres, hoy reconvertido en educador olfativo. Profesor en la Universidad de Enología de Burdeos asesora a bodegueros de todo el mundo e imparte sus sugerentes cursos de olfacción.

El estoico aguante del que hace gala ante la avalancha de entrevistadores, da una pista de por dónde van sus tiros: ¿el secreto?, disciplina y disciplina.

**¿Cómo funciona el olfato, el sentido más misterioso, desconocido y menos explotado de todos?**

El olfato es el camino más intenso y directo al mundo de las emociones y el más corto para llegar al cerebro. El olfato pasa por dos fases: una primera, en la que domina la sensación, es un mecanismo pasivo; y una segunda, la percepción, donde debemos utilizar nuestra mente para reconocer lo que estamos oliendo. Precisamente estamos ante un mecanismo activo, en el que necesitamos toda nuestra energía e inteligencia.

**Un buen olfato, ¿se hace o se nace?**  
Cuando estudiaba perfumería olía 800 olores cada día, es un entrenamiento. La capacidad del olfato se educa y se puede desarrollar con práctica. El secreto para distinguir bien los aromas es practicar mucho. Ahora bien, es importante seguir una técnica, para memorizar un olfato hay que reconocerlo previamente en todas sus facetas.

**¿Es eso lo que ofrece a los alumnos que acuden a sus cursos de olfacción?**  
Mi objetivo es proporcionar al alumno nuevas referencias olfativas, descubrirle, por ejemplo, a qué huele la vainilla

«Para memorizar un olfato hay que reconocerlo previamente en todas sus facetas»

pura de Madagascar. En la lengua tenemos 10.000 receptores del gusto, cuando en la nariz hay cientos de millones, y es el primer sentido que el hombre empieza a perder. Además, es un sentido que no tiene vocabulario, para describirlo se toma prestado el lenguaje de los otros sentidos. Mi trabajo consiste en proporcionar al alumno ese lenguaje.

**Efectivamente, entre las sensaciones olfativas y ponerles nombre hay un gran vacío. Dominar ese lenguaje**

**quizás marque la línea divisoria entre el neófito y el experto, ¿no cree?**  
Sí, hay una gran diferencia entre lo que percibimos y el universo del lenguaje. Y más si se persigue lograr una precisión. Existe mucha confusión, y mi trabajo consiste fundamentalmente en hacer llegar a la gente esa exactitud.

**¿Cómo combatir la fatiga sensorial, esto es, superar este momento en el que se neutralizan los olores por cansancio del sentido del olfato?**

El cerebro no puede percibir un olor más de cinco minutos, es un mecanismo neurológico inevitable. Ése es el motivo por el que no percibimos, por ejemplo, nuestro olor corporal, ni el olor de nuestro coche. Son olores habituales y, por lo tanto, no podemos distinguirlos. Por ejemplo, nuestra colonia habitual la podemos oler unos minutos nada más ponérsela, y sólo es posible recuperarla con un nuevo movimiento del aire, por ejemplo, cuando abres la ventanilla del coche.

**Mientras que para un catador puede ser contraproducente introducir demasiados matices en la cata aromática haciéndola incomprensible para el gran público, el perfumista sí necesita esa riqueza olfativa para realizar las mezclas...**

No es así. Se piensa que un perfumista puede percibir más aromas que la gente corriente y eso es un error. Un per-

fumista debe percibir, no más, sino con precisión. La gente me pregunta a qué huele un vino y espera expectante mi respuesta. La única diferencia es que yo detectaré con seguridad un aroma. No diré "creo que hay frambuesa", sino "hay frambuesa". Mi seguridad proviene de que yo he pensado anteriormente sobre este olor. Soy preciso.

**En sus cursos de olfacción usted trabaja con fragancias puras. Sin embargo, estos mismos olores, trasladados al mundo del vino sufren profundas transformaciones que pueden inducir a confusión. ¿Cómo aborda esta dificultad como educador?**

Es una cuestión muy importante. Antes de aprender a apreciar algo en el vino, tenemos que enfrentarnos a la fragancia primitiva, a través de un aceite esencial. La mayoría de los productos que empleo son totalmente puros. La idea es dar a la gente una referencia intensa y precisa. Es cierto que después en el vino no vamos a encontrar lo mismo, pero es la manera de estructurar el universo olfativo, la mente. Cuando tienes esta herramienta, entonces puedes leer lo que hay en la copa. En cualquier caso, el mundo de la cata es un tema aparte, más difícil y amplio. Para catar bien se necesitan tanto mi curso de olfacción, como una gran experiencia de cata. Ambos son indispensables.

**¿Cómo sería la cata perfecta?**

Ante todo, una buena cata tiene que ser muy concisa, máximo de cuatro o cinco palabras. Las categorías de olores en el vino son infinitas, pero simplificar, transmitir lo esencial es lo más complicado. Ya lo decía Miles Davis: "es más difícil escribir música con cinco frases". Por otra parte, será el fruto de un intercambio entre yo mismo y otra persona que conozca el vino mejor que yo. Su manera de entenderlo, más mi manera de describirlo, dará un resultado muy preciso. La riqueza será el fruto del intercambio entre dos o tres personas con mucha confianza entre sí y que se acercan al vino con humildad.

**Es indudable que la personalidad influye en los resultados de la cata. La coherencia proviene de catadores estables, y los bandazos suelen corresponder con perfiles más ególatras. Es un factor muy importante que no podemos controlar. Yo clasifico a los profesionales entre quienes están enfrente del producto y los que están detrás del producto.**

**Usted suele trabajar a menudo con bodegas de prestigio mundial. ¿Cómo se concreta su colaboración con los elaboradores de vino?**

Conmigo los bodegueros tienen la oportunidad de profundizar en el mundo de la olfacción y practicarlo. Aparte

está el tema de las catas, que el elaborador practica a diario en su propio trabajo. Además de los cursos, hago un segundo trabajo con los vinos ya hechos para ajustar comentarios y aportar un poquito más a lo que ellos conocen. Sobre todo, me gusta hablar con los bodegueros y enólogos de las cualidades del vino, ya que ellos suelen estar centrados en las moléculas del defecto. Olvidan que es una bebida para el placer. En definitiva, hacer vino es un trabajo de equipo cuyos miembros deben hablar el mismo idioma.

**¿Cuáles son sus vinos y uvas favoritas? ¿Estaría de acuerdo con el binomio que divide a los vinos del mundo entre los americanos, símbolo de la potencia, y los europeos, expresión de la elegancia?**

Sí, es cierto que los americanos valoran la intensidad por encima de la sutilidad. Me gusta mucho la *cabernet franc*, una uva que es muy difícil de trabajar porque requiere una larga maduración y un largo envejecimiento para expresarse totalmente.

En la actualidad hacemos vinos para beber mañana, y los mejores necesitan tiempo para madurar. Por zonas vinícolas, me encantan los vinos de Borgoña por su delicadeza y sutilidad. En general, lo que más valoro en un vino es su equilibrio y no que tenga aromas diferentes al resto. ■

## EL DESENCUENTRO ENTRE EL CEREBRO Y EL OLFATO

Entre la identificación de los olores de Alexandre Schmitt, la interpretación neuronal subjetiva-visual de Frederic Brochet y el doctorado en ambas materias de Ramón Viader, se halla toda la confusa ciencia de la cata. Una cultura afectada por el factor inestable del olfato que transmite al cerebro la información y, como dice Schmitt, incapaz de mantenerla más de cinco minutos. Citaremos ejemplos de cómo se adapta el olfato a nuestra colonia o al olor del pocho propio. Sobre este hecho se desata un enorme caudal de contratiempos en la cata ciega que se libra sin la menor referencia del vino, mientras que en la cata vista conocer el "histórico" de la marca, nos permite ser más justo en la evaluación. Un ejemplo lo tenemos en los tintos españoles actuales afectados por el exceso de roble. No es un hecho que se deba a la simpatía o tradición a la bodega por parte de gran número de enólogos, sino por la maldita familiarización del olfato a la madera que, al cabo de unos minutos, altera las medidas de percepción. Casi todos creen y aseguran que el olor a roble de su vino es menor que el que percibes. Otro ejemplo lo escuchamos con frecuencia cuando el vino, nada más descorcharse la botella, está cerrado olfativamente y minutos más tarde casi todos señalan que "se va abriendo" en la copa, cuando lo que sucede es lo contrario, somos nosotros los que nos vamos familiarizando con las supuestas bajas emisiones olfativas del vino y ya no nos parece tan hermético de aroma. Es el reflejo condicionado del perro de Pavlov. Ante la presencia de un gran vino, en el subconsciente se dibuja una expectativa mayor de la que después percibimos. Es el vino "cerrado" que después ilusoriamente "se abre". O cuando en las notas de cata que recuento de otras personas, aparece con frecuencia el término "cítrico" que sin percibirse realmente -jamás se utiliza ácido cítrico en los buenos vinos-, el cerebro transmite a la palabra, porque algún docto confundió erróneamente el ácido tartárico con el cítrico y esto se extendió entre los principiantes de la sensorial.

A las tesis de estos tres estudiosos añadiría el talante o carácter del catador como factor condicionante. El egocentrismo es la primera enfermedad que sufren los que ya se consideran sabios del vino con tan sólo un cursillo de cata. Son individuos más pendientes de deslumbrar con afirmaciones rotundas que acaban por contradecir sus propias valoraciones hechas en otro momento. Decía Alan Watts que casi nunca hay correspondencia entre lo que realmente sentimos y lo que creemos que sentimos. **José Peñín**