

CIRUGÍA PLÁSTICA

El doctor Pablo Cariñanos reivindica una rinoplastia más precisa, natural y funcional: ultrasonidos, técnica cerrada y escucha al paciente para transformar la nariz sin cambiar su identidad.

Su clínica está dedicada casi en exclusiva a la rinoplastia ultrasónica cerrada. ¿Por qué decidió especializarse en esta técnica y qué aporta al paciente?

Llegué a esta técnica después de muchos años operando narices de la forma clásica. Cuando empecé a trabajar con ultrasonidos vi que por fin podía esculpir el hueso con precisión milimétrica, sin el trauma del martillo y el cincel. Me especialicé porque me permite ser más exacto y, al mismo tiempo, más respetuoso con los tejidos. En la práctica, eso se traduce en una rinoplastia ultrasónica cerrada menos agresiva, con menos hematomas, menos inflamación y un resultado más predecible. El paciente gana en precisión, en confort y en naturalidad. Por eso en la Clínica Cariñanos nos dedicamos casi en exclusiva a ella: no es una moda, es la forma más fina que conozco de hacer una rinoplastia en Sevilla.

Habla de una rinoplastia “sin cicatrices”. ¿Qué ventajas tiene frente a las técnicas tradicionales?

La rinoplastia sin cicatrices, cuando se hace por vía cerrada, no deja ninguna marca externa. Todo el trabajo se realiza por dentro de la nariz. Frente a la técnica abierta tradicional, la diferencia es clara: no hay incisión en la columela, no hay cicatriz visible y el edema suele ser menor. Además, al combinarla con ultrasonidos evitamos fracturas descontroladas y protegemos mejor las partes blandas. El resultado se ve más natural desde el primer momento y el paciente no tiene que preocuparse de que se note que se ha operado. Esa es, para mí, una de las grandes ventajas de la rinoplastia ultrasónica sin cicatrices.

La rinoplastia suele asociarse únicamente a un cambio estético, pero usted insiste en la importancia de la función respiratoria. ¿Por qué ambas cuestiones deben ir de la mano?

Porque la nariz no es solo un rasgo del rostro: es una vía aérea. Si solo piensas en el perfil y olvidas el tabique, los cornetes o la válvula nasal, puedes dejar una nariz bonita que respira mal. Y al revés: una rinoplastia funcional que no respete las propor-



“Una buena rinoplastia es aquella que no se nota”

ENTREVISTA DR. PABLO CARIÑANOS ESPECIALISTA EN RINOPLASTIA

ciones del paciente puede cambiarle la cara de una forma que no le representa. En mi consulta siempre van juntas. Una buena rinoplastia estética y funcional es aquella en la que el paciente se reconoce en el espejo y, además, duerme y respira mejor. Esa es la filosofía con la que trabajo cada rinoplastia ultrasónica.

Uno de los grandes temores de los pacientes es el postoperatorio. ¿Cómo ha cambiado la recuperación gracias a la tecnología ultrasónica?

Ha cambiado mucho. Con la técnica clásica el trauma era mayor, había más moratones y la gente asociaba la rinoplastia a una cara hinchada durante semanas. Con la rinoplastia ultrasónica el corte del hueso es más selectivo, se daña menos el tejido y, en la mayoría de los casos, no usamos taponamientos. El postoperatorio de la rinoplastia es más liviano: menos dolor, menos hematomas y una reincorporación más rápida a la vida cotidiana. La inflamación principal suele remitir en diez o catorce días. Eso no

significa que el resultado definitivo esté ya a las dos semanas —la piel tarda meses en adaptarse—, pero sí que el miedo al postoperatorio ha dejado de ser el obstáculo que era antes.

En su filosofía de trabajo se habla mucho de resultados naturales y personalizados. ¿Qué significa para usted una “buena rinoplastia”?

Una buena rinoplastia es aquella que no se nota como operación. La nariz encaja con el resto de la cara, no llama la atención y sigue pareciendo la nariz de esa persona, solo que más

armónica. No busco un modelo único ni una punta “de catálogo”. Cada rinoplastia personalizada parte del análisis del rostro, del tipo de piel, de la proyección, de cómo sonríe el paciente y de cómo quiere verse dentro de diez o quince años. Si dentro de unos años nadie sospecha que se operó, y el paciente se siente él mismo, entonces hemos hecho bien el trabajo.

Cada vez más personas buscan mejorar su imagen sin transformar su identidad. ¿Ha cambiado el perfil y las expectativas de los pacientes en los últimos años?

Sí, y para bien. Antes era más frecuente pedir cambios muy marcados. Ahora la mayoría quiere verse mejor sin dejar de reconocerse. Llegan pacientes más informados, que han visto muchos antes y después y que tienen miedo a “la nariz de operado”. También hay más hombres y más rinoplastias secundarias de gente que ya se operó en otro sitio y busca un resultado más natural. Las expectativas se han vuelto más realistas y más

■ El doctor Cariñanos apuesta por personalizar cada intervención para mejorar la armonía facial y la respiración sin alterar la identidad del paciente

exigentes a la vez: quieren naturalidad, función y que el cambio envejezca bien. Eso encaja perfectamente con lo que hacemos en rinoplastia ultrasónica cerrada.

La clínica ofrece simulaciones personalizadas y un abordaje muy individualizado. ¿Qué papel juega la comunicación con el paciente para conseguir un resultado satisfactorio?

Es el setenta por ciento del éxito. La simulación personalizada no es un truco de marketing: es una herramienta para ponernos de acuerdo antes de entrar en quirófano. El paciente tiene que entender qué se puede hacer y qué no, cómo se va a sostener la punta con el paso de los años y qué aspecto tendrá su nariz en distintos ángulos. Yo dedico mucho tiempo a escuchar qué le molesta de verdad, no solo lo que ha visto en una foto. Si esa conversación es honesta, el resultado suele coincidir con lo que ambos teníamos en mente. Sin esa comunicación, por muy buena que sea la técnica, es fácil fallar.

Después de más de dos décadas de experiencia y cientos de rinoplastias al año, ¿qué cree que diferencia hoy a la Clínica Cariñanos en un campo tan competitivo?

La dedicación exclusiva. No hacemos de todo: hacemos rinoplastia ultrasónica cerrada, una y otra vez, con el mismo criterio. Eso da un volumen de casos —más de doscientas al año— y una constancia que es difícil de igualar si se reparte la agenda entre muchas cirugías distintas. A eso se suma la formación en centros como Harvard y el New York Eye and Ear, el seguimiento a largo plazo y la obsesión por que el resultado se mantenga natural con el tiempo. En un campo tan competitivo, lo que nos diferencia no es un eslogan, sino hacer siempre la misma operación, con la misma exigencia, en Sevilla, y que el paciente salga reconociéndose.

