**Protocolo guiar durante un trekking**

**Un trekking es muy distinto de un día de turismo convencional:**

* Las condiciones cambian siempre: meteo, nivel físico de los clientes, humor del cliente, pretensión física y otra (jeje) de los clientes.
* No sabemos cómo va a reaccionar el cliente con las condiciones de vida durante un Trek o si deben compartir con otras personas
* No sabemos cómo va a reaccionar el cliente en situación de esfuerzo físico y mental
* Un trekking nunca pasa como el trekking anterior: las condiciones climáticas no son iguales, los arrieros o caballos pueden ser diferente y de calidad diferente, los clientes son diferentes, unos son fáciles otros tienen más inquietudes porque están lejos de casa y pueden tener miedo. Serán más susceptibles para enojarse.

**Preparación de un trekking por el acompañante:**

Si un día de visita convencional se prepara serio, un trekking de varios días se prepara muy serio porque hay **preocupaciones en tema de organización y seguridad**.

El guía regularmente averigua sus conocimientos en **primeros auxilios**. Debe seguir una **capacitación** **oficial** con los bomberos al menos una vez cada 2 años.

Un trekking no se prepara al último momento.

El guía o el organizador debe **averiguar** que los arrieros están bien preparados, los caballos iguales y limpios.

En Cusco, los caminos del **Salkantay Trek**, **Camino Inca** o **Choquequirao**, son miles de visitantes que caminan por estos caminos. El número de visitantes, claro, anima a los pueblos para que limpien los caminos, los alrededores. Los actores turísticos pueden proponer un servicio siempre mejorando.

En 2018, en el departamento Amazonas, solo se puede constatar el **malo estado general de los caminos de trekking**. Es muy difícil caminar a pie o con caballos por los caminos de la región. Las piedras son menos regulares, los caballos y los arrieros tienen menos práctica, los caminos no están limpios como deberían.

El trabajo del guía como de los profesionales en turismo es hablar con la población y hablarles del **circulo positivo** que hay que empezar:

1. Somos pobladores de montañas, queremos recibir a visitantes, tenemos recursos arqueológicos y recibimos capacitaciones del gobierno. Nos animamos a trabajar siempre el camino incluso cuando no hay visitantes, nuestros caballos se ven bien cuidados. Un día, visitantes vienen, el servicio es correcto, la gente se dice contenta. Hablan de su Trek con fotos a su agencia de viaje, ponen buenas críticas sobre el Trip Advisor, otras personas van a venir y disfrutar. Mas plata entra en la comunidad, se puede mantener aún más el camino y mejorar los servicios.

**Para bien preparar el trekking, se puede imaginar una cuenta regresiva:**

**7 dias antes**: claro que ya fue reservado el trekking y los caballos a una fecha anterior para estar seguro de que tendremos los mejores arrieros y caballos. Pero hay que averiguar con los arrieros el estado de los caminos, intentar animar a ellos

**6 días antes** : bien revisar el camino, incluso cuando no lo conocemos. Hablar con los que saben para tener un máximo de info, descripción del camino, de las dificultades y de sus ubicaciones…

**2 días antes :** averiguar **el botiquín**, que este completo y cuente con el necesario para mantener desinfectar, algodón, un saca veneno o ponzoña, un esguince de tobillo.

**Llamar** de nuevo a los arrieros para confirmar todos los horarios, numero de caballos, equipo de ellos, que vengan ellos con machetes para limpiar el camino si no está limpio, que los clientes no tengan heridas o arañazos con las ramas o espinas.

**Bien preparar el material** que se va a llevar, consultar las últimas previsiones meteorológicas. Contar las botas si llevamos botas, los **ponchos** de lluvia, las **bolsas de agua** si vamos en altura o si sabemos que el alojamiento no está bien cerrado, **los bastones, binoculares… preparar una lista del material para tenerla siempre consigo y averiguar regularmente que llevamos todo y que no dejamos nada atrás).**

**Noche anterior**: reunión con los clientes. Durante esta reunión el objetivo es bien **describir en detalles el trekking**, las condiciones, a **qué hora** salemos, **cuantas horas** vamos a caminar, a **qué altura**, **como abrigarse** o no, cual es **el equipo**, como comportarse con los caballos, estos **caballos** en Amazonas no son entrenados para correr, son más caballos de carga, el cliente no debe hacer el cow boy…

Importante **describir lo que se va a llevar o no**. No se puede cargar los caballos con todo el contenido de las maletas de las vacaciones. **Evitar las cosas que tengan mucho valor**.

Bien definir **donde se guardarán las maletas inútiles** durante el tiempo de trekking (oficina de la agencia, hotel próximo destino de los clientes) y **si hay algo especial en las maletas**.

**Esta reunión es super importante** para el ambiente del trekking que pasara durante los próximos días.

El guía habla en **detalles de todo**. Los clientes deben dar su confianza al guía. Importante porque **si hay una situación difícil, el guía deberá dar instrucciones o órdenes** y si tiene autoridad, los clientes lo van a escuchar.

El guía demuestra su **dominio de la situación** y su madurez y **profesionalismo**.

Explica a los clientes los detalles, demuestra que conoce su tema y que puede contestar a las preguntas o inquietudes de personas que vienen a caminar a unos 10.000 kilómetros de su zona de comodidad.

El **objetivo de esta reunión** es bien **facilitar el trabajo del guía** durante el trekking. Durante esta reunión, **impone su autoridad** **natural**.

El guía va a insistir sobre el hecho que él es responsable de la salud y seguridad de su grupo, y que deben respetar las reglas, las buenas prácticas en tema de cómo comportarse, como caminar o como estar con los caballos o arrieros.

**Durante el trekking :**

**Inicio de cada día:**

Al momento salir, saludar, hacer un pequeño briefing, lo que se va a hacer hoy, cuantas horas de camino, hacia qué altura, donde se almorzara, tiempos de descanso… adonde llegaremos para la noche, tipo de alojamiento, simple…

Durante el día: Hablar, mostrarse seguro de su dirección, mirar los detalles, siempre decir a la gente cuidar a sus cosas.

Siempre ver con los arrieros o si tienes un guía local las cosas que se pueden ensenar, plantas, aves, agricultura, hablar del clima en la región…

Poner un arriero atrás, al menos nombrar o designar una persona que será la última persona cerrando el grupo, bien organizar su grupo, para perder a nadie o nada.

**Llegando al punto de encuentro, cabana, ….**

Dejar un tiempo de ducha de descanso…

Si está en las alturas, aun mas importante si hace frio o si llovió todo el día, preguntar a los arrieros que preparen rápido un Té o un Mate o una infusión para calentar a la gente que ha caminado todo el día. Eso es un buen trato y calma a la gente.

**Cada fin de día**

Durante la cena, hacer como un debriefing, averiguar que no hay heridas, dificultades.

Si es necesario, cambiar el orden del grupo, poniendo una persona lenta más adelante (¿sin decirlo así, ok?)

Pensar a dar el agua a calentar para llenar las bolsas de agua caliente y ponerlas en la cama antes de ir a dormir. (no olvidar cada mañana recoger bien todo el material y no olvidar a estas bolsas en una casa de campo)

Precisar el programa del día siguiente, a qué hora se van a despertar, cuantas horas de caminata, decir que descansen bien y nos vemos mañana.

**Ultimo dia del trekking : hacer un debriefing general, reunión recapitulativa**.

Saber las dificultades que encontraron, como era su experiencia, qué podemos mejorar. Puedes explicar el carácter nuevo de los trekking en la región, que lo debemos aun desarrollar.

“Esperamos que tengan un buen recuerdo”

Se recoge siempre bien el material completo que se ha llevado al inicio del trekking, y se guarda ya limpio para la próxima vez.