

“Calahua”, una pequeña prueba de empatía y solidaridad



En 1973 las autoridades del Estado de Guerrero y FIRA acordaron dentro del Plan Guerrero desarrollar alternativas para generar valor agregado al coco, buscando aprovechamientos adicionales a la tradicional extracción de aceite. Lo anterior mediante el establecimiento de una planta piloto en San Jerónimo, municipio de Benito Juárez, Gro., con un grupo ejidal acreditado de FIRA y el apoyo del Departamento de Industrias Agrícolas de Chapingo, para lo cual se constituyó con productores de la costa grande de Guerrero la empresa Beneficiadora de Coco Acapulco S.A. (BECASA), bajo el control mayoritario de FIRA, y pionera de la agroindustria en el Estado.

Como parte de los primeros resultados se lograron desarrollar varios productos, entre ellos una crema de coco registrada bajo la marca Calahua (lugar de helechos en purépecha). La intención era demostrar ante el sistema financiero, gobierno y mercado la factibilidad de un proyecto exitoso con Productores de bajos ingresos gracias a los apoyos integrales de FIRA, en este caso diseño del proyecto, capital, crédito, garantía, organización, asistencia técnica y capacitación durante todo el proceso, desde la investigación de laboratorio hasta la comercialización del producto, como negocio técnica y financieramente viable.

Al tratarse de productos entonces novedosos y poco conocidos, el proyecto requería de todo un plan de investigación y desarrollo agroindustrial, comercial y de mercadotecnia que permitiera introducirlo al mercado nacional; en 1976 comenzó la producción comercial de crema de coco y piña colada requiriendo varios años para alcanzar el punto de equilibrio, por lo que fue necesario en los inicios instrumentar algunas acciones innovadoras, para lo cual FIRA “invitó” a los empleados a adquirir y probar el producto estrella, la crema de coco Calahua, y asimismo poner a prueba la solidaridad del personal con los Productores de coco de Guerrero, y con la propia Institución, ya que FIRA era el accionista mayoritario de la empresa.



La invitación se hizo extensiva a fines de año a todo el personal FIRA que deseara participar, para lo cual sólo se requería anotarse con 1 o más cajas del producto, vendidas a precio preferencial y descontables de la nómina del empleado, lo cual generó una respuesta entusiasta de una parte del personal: la Institución necesitaba del apoyo de todos sus empleados, hubo compañeros que salían de vacaciones y aun así le decían a otro: pídelas tú, luego te las pago, teniendo en esos casos que hacer una carta con su explicación. Asimismo, se debía guardar la debida confidencialidad de quien no comprara, para evitar suspicacias o implicaciones de que no apoyaba a la Institución.

Pasada la fecha de cierre de solicitudes y por el fin de año, se decidió aplicar un novedoso esquema de incentivos al personal, más allá de la tradicional evaluación de desempeño por el jefe inmediato (con alto índice de subjetividad), los modernos sistemas de evaluación de 360 grados (probablemente igual de inefectivos), o con base a indicadores de resultados que se establecen a principios del año: simplemente se otorgaría un Bono anual de 1 o 2 meses de sueldo, exento de impuestos, a cada empleado que hubiera demostrado un verdadero espíritu solidario, pidiendo voluntariamente 1 o más cajas del producto. Grata sorpresa para los compañeros ver recompensada en el recibo de nómina su solidaridad decembrina con los Productores de coco del Estado de Guerrero (¡y también de aquellos que por diferentes razones no pudieron atender la invitación, o nomás no les nació cooperar y sólo les dieron Bonito; el razonamiento fue que su indiferencia no tenía por qué apoyarla la Institución con premio o regalo alguno!).

Todavía más: en reconocimiento a la solidaridad del personal, además del bono otorgado a quienes compraron cajas de Calahua, la Institución tuvo a bien realizar un sorteo para que 10 compañeros con sus respectivas esposas visitaran la planta agroindustrial en San Jerónimo, con gastos todo pagado; incluso hubo quien estando adscrito a la oficina de Acapulco resultó ganador, le dieron opción de cambiar el premio por un viaje a Puerto Vallarta.

Epílogo: un éxito el innovador esquema de estímulos y plan de mercadotecnia, posteriormente corrió el rumor de que venía otro premio y se veía al personal pasando con sus dos cajas de producto comprado en el local de Calahua junto a la oficina central de FIRA en Insurgentes Sur, no importaba tanto que ya no hubiera premio ni regalo, prevaleció por algún tiempo el gusto por la crema de coco y una renovada solidaridad hacia los Productores de Guerrero, aunque no faltaron malpensados comentando que más bien lo hacían por simple precaución; la experiencia quedó indeleble en la memoria de los compañeros activos en esa época, y bautizada en los pasillos como: el CALAHUAZO.

Atendiendo un decreto presidencial de desincorporación de empresas, BECASA tuvo que venderse al sector privado en los 80's, aunque la marca Calahua mantiene su permanencia y continúa distribuyéndose a la fecha con éxito en supermercados y tiendas de conveniencia.

Morelia, Mich. Abril de 2026

Reseña:

- Sergio Sánchez Loera, Cronista improbable.

Aportantes in situ:

- J. David Tejeda Luna, Jefe de Nómina en Oficina Central- Insurgentes Sur.
- Francisco J. Bonaparte, Jefe de Programa en la Residencia Guerrero.