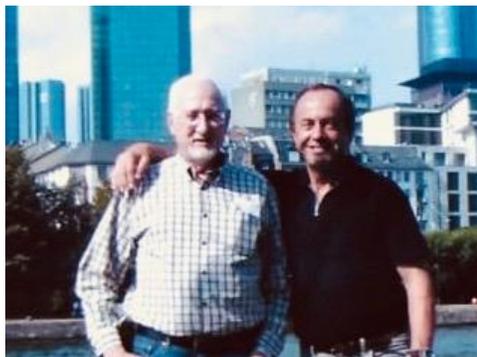


## HISTORIA DE POLYCHEM

**Polychem, S.A. de C.V.**, se funda en el año de 1977. Los socios fundadores fueron el Ing. Carlos Rodarte Gómez y el Ing. Horst Eller, grandes amigos e ingenieros químicos, por lo que el nombre que decidieron significa “MUCHA QUÍMICA”: POLY=MUCHO Y “CHEM” de “CHEMISTRY”.



Ing. Carlos Rodarte Gómez y el Ing. Horst Eller

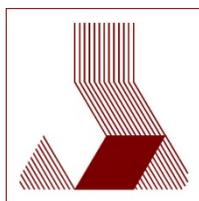
En 1977 la empresa Mausoleos del Angel extiende una licitación para diseñar y fabricar filtros para descomponer los gases que desprendían los cadáveres. A ellos les pareció divertido concursar y su sorpresa fue que la solución que propusieron sería la ganadora, por lo que constituyeron la empresa y contrataron como primer y único empleado de aquel entonces al Sr. Pedro Islas Rivera Q.E.P.D., quien trabajaba en el laboratorio ABBOTT junto con ellos y gozaba de su completa confianza. Pedro Islas sería pilar de esta empresa, en donde laboró hasta su jubilación, demostrando siempre un amor incondicional a la pequeña compañía y un cariño y compromiso total con sus socios.

El espíritu de “Pedrito” sin duda permanece en el interior de nuestra organización. Siempre me llamó “Carlitos”, y me enseñó a trabajar desde los 9 años, cuando en vacaciones mi padre nos llevaba para aprender.



Sr. Pedro Islas Rivera

El Sr. Pablo Cruz Barrera, entonces suegro del Ing. Rodarte y quien era un gran artista de la pintura y diseño, crea el logotipo para la empresa: un “Matraz Erlenmeyer”, símbolo distintivo de la química, y que permanecería hasta el 2020 como símbolo de la compañía. El nuevo logotipo fue diseñado por Hugo Almeida, quien está detrás de muchos de los actuales diseños e imagen de la empresa, mantiene el espíritu del abuelo de Juan Carlos, pero con una visión actualizada y moderna:



**POLYCHEM**



La empresa comenzó rentando una pequeña casa en la calle de Petén, en la colonia Vertiz Narvarte. Al poco tiempo vendió la fórmula para fabricar los filtros, pero desarrollaron un sistema de copiado

hectográfico, utilizado por los notarios públicos para sus “libros cerrados” y fue el único producto durante años, maquilado para la empresa “Hecto-gel”, de Günter y Margarita Deck, quienes lo comercializaron hasta los primeros años del siglo 21, en donde el sistema cayó en obsolescencia.

Hacia principios de la década de los 80's, Polychem se mueve a un local ubicado en la calle de Morelos #9, muy cerca del Estadio Azteca. Allí se desarrolló el producto “Novoxal”, el cual surge por el diagnóstico de hipertensión del Ing. Rodarte, quien gustaba de comer con abundante sal, y quien, ante la prohibición de ésta por parte del médico, decide crear una “Sal baja en sodio” pero que tuviera un excelente sabor. Inicialmente se comercializó solo en tiendas naturistas y actualmente es uno de los productos líderes en ventas de la compañía, encontrándolo en las principales cadenas de autoservicio.

Por estas fechas, desarrollan y lanzan al mercado una “Miel de Frutas” bajo la marca “Dulcorel”. Este producto solo se llegó a comercializar en las tiendas “Detodo” (que pasarían a ser propiedad de Walmart”), y en tiendas naturistas. Sin embargo, el dato curioso radica en que al comprar los grandes tambos que contenían la fructosa, (ingrediente principal del producto, y que, para lograr un gran precio, los socios invirtieron gran cantidad de recursos en él), estos resultaron no ser completamente herméticos, así que se vieron invadidos por cientos de miles de hormigas, que amanecieron muertas pero felices, contaminando todo el producto y terminando con los sueños de esta nueva aventura. Años más tarde, un prestigiado laboratorio compraría la marca a Polychem por su similitud con un producto laxante llamado “Dulcerel”. Esto por lo menos retribuyó la pérdida de años antes.

Hacia finales de la década de los 80's, Horst Eller decide irse del país y regresar a su natal Alemania, por lo que vende sus acciones. La sociedad se reconfigura y se incorpora el Sr. Javier Cruz Arnaldo con un 25% de la sociedad. Poco tiempo después, la empresa se muda al domicilio ubicado en Av. 1ero de mayo 256, San Pedro de los Pinos, que era propiedad de los suegros del Ing. Rodarte.

Hacia el año 1994 se comienza a incorporar a la compañía el hijo del Ing. Carlos Rodarte, Juan Carlos Rodarte Cruz, quien en el año de 1998 decide asociarse, integrándose ahora a una sociedad tripartita: Carlos Rodarte como socio mayoritario, Javier Cruz con un 25% y Juan Carlos Rodarte con un 15%. Pocos años después, y por necesidades de expansión, la empresa se cambia a una antigua casona, en la misma calle, pero con el número 85, en donde permanecerían hasta el año 2003.



Por el año 1998-99 se integra un nuevo giro a la empresa bajo la marca “Sanitec”. Dada la experiencia en el área de operaciones de las grandes trasnacionales farmacéuticas, el Ing. Rodarte detecta la necesidad de productos para áreas limpias de producción. Junto con Javier Cruz desarrollan una “curva sanitaria” para las uniones de paredes, así como puertas y ventanas especiales para laboratorios.

Rápidamente Sanitec se posiciona como la marca líder de ventas de Polychem, por encima de las “Placas Hectogel” y de Novoxal.

Hacia el año 2002, la sociedad se separa, y Polychem se queda únicamente con las Placas Hectogel, ya en franco declive de ventas, y con la “Novoxal”, que, aunque creciendo, aún era un producto de baja venta. En ese momento la sociedad queda dividida entre el Ing. Rodarte con un 70% de acciones, y Juan Carlos Rodarte con un 30%. Al poco tiempo, el arrendador de aquel local decide que construiría

un edificio, por lo que la empresa se muda en 2004 a la bodega ubicada en Calle Nicolás Romero 67, Colonia Magdalena Mixhuca, en donde permanecería hasta el año 2018.

A principios de los años 2000, la Novoxal comienza un período de expansión e ingreso a las principales cadenas de autoservicio, logrando ingresar en tiendas como Gigante, Comercial Mexicana, Soriana, HEB, Casa Ley, Súper Mayoreo Naturista, Farmacias Guadalajara, y la joya de la corona, Walmart, con gran ayuda del mejor amigo de Juan Carlos, Álvaro de Tomás. La historia cuenta que el comprador de aquel entonces para la categoría de la sal en Walmart, Homero Rubio, con quien Juan Carlos intentó por meses presentar propuestas, siempre tenía una negativa hacia Polychem. Juan Carlos sentía que había un interés genuino, pero la “química” entre él y Homero Rubio era muy mala...ambos se “caían mal”. Como estrategia, y conociendo que uno de los principales atributos de Álvaro era la perseverancia, Juan Carlos decide hacerse a un lado, haciendo creer al Sr. Rubio que había sido despedido de la empresa. Para el comprador, Álvaro había quedado en su lugar. Curiosamente, esto fue del agrado de Homero Rubio quien comenzó con el proceso de alta de nuestra empresa como proveedor de Walmart, para más de un año después, por fin lograr entrar a la cadena que hoy es el principal cliente de Polychem.

Hacia el año 2008, se incorpora a la sociedad el otro hijo del Ing. Rodarte, Alfredo Rodarte, quien inicialmente se haría cargo de desarrollar una línea de cremas cosméticas que se ostentaba bajo la marca “Newcelle”. Los productos no prosperaron, y Alfredo se haría cargo de las ventas hasta el año 2014, cuando por intereses personales se separa de la compañía. En aquel entonces, la sociedad cambiaría a un 60% del Ing. Rodarte, un 25% de Juan Carlos y un 15% de Alfredo.

Cabe señalar que alrededor del año 2010, Álvaro de Tomás Kutz y Juan Carlos Rodarte, inician una sociedad denominada “White Sea, S.A. de C.V.” Álvaro era en aquel entonces, fundador y socio mayoritario de la empresa “Netmar, S.A. de C.V.” A través de un proveedor, consigue una sub-distribución de la sal marca “Baja Pacific”, producida por “Exportadora de Sal”, en Guerrero Negro, BCS. Con esta empresa nueva, buscan distribuir la sal como materia prima en grandes volúmenes a importantes empresas. Tres años después, Polychem compraría White Sea, aunque ahora solo distribuiría la sal de la marca Roche a los clientes desarrollados.



MVZ. Álvaro de Tomás Kutz y Lic. Juan Carlos Rodarte

Polychem navegó por muchos años como micro empresa, y los años del 2012 al 2014 serían los más difíciles en su historia. Juan Carlos se había despegado de la empresa por desarrollar su espectáculo de magia que le absorbía casi la totalidad de su tiempo. El Ing. Rodarte empezaba a tener serios problemas de salud, y aunque nunca había estado dedicado a Polychem, dada su exitosa carrera en la industria farmacéutica, se retiraría de la vida laboral, recayendo todo el peso de la empresa en Alfredo. Por error, Walmart puso uno de los dos códigos que le vendíamos como “no resurtible”. Corregir

este problema le llevó meses a Alfredo, y la consecuente pérdida de ventas provocó números rojos que ponían en riesgo de quiebra a la pequeña empresa. Ante la difícil situación económica de la compañía, a finales de 2014 Alfredo decide tomar otros rumbos y Juan Carlos regresa al mando. Después de estos años de fuertes pérdidas económicas, con gran esfuerzo logra regresar a “números negros”. A pesar de esto, en el año 2016, Juan Carlos meditaba seriamente en vender la empresa, o más bien, la marca “Novoxal”, que era el único activo real de ella junto con su importante cartera de clientes, aunque con ventas pequeñas.

Ese mismo año, Álvaro vende su empresa “Netmar, S.A. de C.V.” a un fondo de inversión y se acerca con Juan Carlos para ver si juntos emprendían algún nuevo negocio. Tras meses de negociación con el Ing. Rodarte y Alfredo Rodarte, el padre hereda en vida sus acciones a sus hijos. Alfredo vende su parte a Álvaro, y Polychem deja de ser una pequeña empresa familiar y regresa a su forma original: dos mejores amigos habían fundado la empresa más de 40 años atrás, para ahora, por partes iguales, reconstituirse con otros dos mejores amigos: Juan Carlos Rodarte Cruz y Álvaro de Tomás Kutz. El Ing. Rodarte quedaría con un sueldo vitalicio, ostentando el cargo honorario de “Socio Fundador”.

Álvaro quería impulsar la creación de más productos, sin embargo, por contrato, su tiempo estaba atado a tres años más como Director General de Netmar.

Juan Carlos dejaría de lado otros proyectos y se compromete a invertir el 100% de su tiempo en detonar por fin a la pequeña empresa. Álvaro, sin disponibilidad de tiempo, inyectaría el capital para poder acelerar el lanzamiento de la línea Gourmet White Sea.

Álvaro y Juan Carlos habían explorado superficialmente la posibilidad de ingresar en el negocio de la Sal Rosa del Himalaya, y entonces llegó la combinación perfecta: oportunidad con una mezcla de suerte y aventura.

El comprador de sales de Walmart de aquel entonces, Rodrigo Olayo, citó a Juan Carlos en febrero de 2017 para discutir un problema que se había suscitado por no haber entregado un pedido de Novoxal. Aclarado el asunto, Juan Carlos llevaba, para pedirle su opinión, una serie de muestras de envases y molinos para sal y pimienta que le acababan de llegar de un posible proveedor de China. Al ver nuestros hoy distintivos molinos, a Rodrigo se le “salieron los ojos” y pidió a Juan Carlos que se los vendiera. La ventana era pequeña, pues en solo tres semanas más se llevaría a cabo el “gran modular”, en donde se abrían las altas de nuevos productos y los compradores presentaban sus propuestas a los directivos.

Juan Carlos Rodarte, el mago, tiene una frase: “si yo pudiera desaparecer una palabra del diccionario, ésta sería “IMPOSIBLE” ... porque si en la vida tu mente acepta que algo es IMPOSIBLE, entonces así será”.

Rodrigo le dijo a Juan Carlos que a más tardar en 20 días necesitaba una caja de muestras tal cual como se venderían al público, aunque éstas fueran solo “dummies”. Le comentó que quería un par de productos para el mes de junio, para lanzarse durante la temporada de “Maestros de la Parrilla”, y los restantes entrarían a piso de venta en agosto, es decir, teníamos 4 meses para estar listos, lo cual, considerando que no teníamos ni proveedores, ni marca, aunado a los tiempos que se requieren para importar de otros países, era muy difícil de conseguir, pero no IMPOSIBLE. También requería los costos, precio público y todo lo que conlleva tener un producto final. Le preguntó si Polychem vendía la Sal Rosa del Himalaya. Sabiendo que tenía 6 para desarrollar ese producto en particular, Juan Carlos le contesta que “claro que vendemos Sal Rosa”, y aunque no tenía ni idea de dónde o con quien

obtenerla, también sabía que las oportunidades tienen la mala costumbre de presentarse una sola vez y que, para él, la palabra “IMPOSIBLE” no existe.

Como por arte de magia, tres semanas después se presentan los productos solicitados: 4 molinos gourmet con Sal de Mar, Sal del Himalaya, y dos desarrollos para “Maestros de la Parrilla”: Sal Parrillera y Sal al Chimichurri, así como un pequeño molinillo con Sal del Himalaya y 5 bolsas “pouch” que servían para rellenar nuestros molinos sustentables.

Los directivos se enamoraron de nuestros productos y nos dieron de alta 5 de ellos, con lo que Polychem entraría en una nueva etapa, con nuevos productos bajo la marca “White Sea”, (como la empresa fundada por ellos años atrás).

El proceso fue intenso, de gran trabajo en equipo, pero se logró en tiempo y forma y, por cierto, el nombre de nuestra marca viene de que en los estanques en donde se cosecha la sal, a orillas del mar, al cristalizarse se genera la ilusión de ser un interminable “Mar Blanco”, lo que encajaba perfectamente en nuestra nueva aventura.

La línea White Sea continuó su desarrollo durante los siguientes tres años, ingresando más y más productos a nuestros clientes, y convirtiéndose hoy en referencia y una de las marcas líderes en el segmento.

A finales de 2018 y tras el acelerado crecimiento, Polychem cambia nuevamente de domicilio, esta vez a Iztapalapa, en la Calle 24 de abril de 1860 #8, Colonia Leyes de Reforma, donde se vislumbró poder soportar los ambiciosos proyectos de los nuevos socios. Ese mismo año, Polychem adquiría la representación de la marca de agua artesiana “Rain Forest Water” de Costa Rica, para ser distribuida con nuestros clientes a nivel nacional.

En noviembre de 2019, y tras concluir su contrato forzoso con Netmar, Álvaro se integra a trabajar a la compañía y el dúo de amigos comienza a empujar con mayor fuerza, pues ambos socios complementan sus virtudes y defectos.

En 2020, año imposible para la economía mundial, Álvaro y Juan Carlos deciden redoblar esfuerzos y expandirse aún más. Tras tres años de búsqueda, Álvaro logra la representación de la prestigiada Sal Maldon para México, también se suma la marca “De la Reserva” como un potencial de productos como miel de abeja o frutas y productos naturales, Juan Carlos integra a su hermana, Cecilia Rodarte, en un ambicioso proyecto para desarrollar su deliciosa receta de una crema de limón, bajo la marca “Lemonella”, y están por lanzar su proyecto estelar: la línea de salsas, salchimones y chamoyos “Se me Chispoteó”, con un innovador envase auditivo y con el objetivo de penetrar tanto el mercado nacional, como el internacional.

Este año ha traído nuevos retos y oportunidades: el profesionalismo y rápido desarrollo de la empresa provocó que Walmart México y Estados Unidos, voltearan hacia nosotros para desarrollarles productos de sal bajo las marcas “Great Value” y “Extra Special”. Esto ha provocado el comienzo de procesos de certificaciones de calidad, requerimientos para poder aprovechar estas oportunidades.

Al tiempo que escribo esta historia de la tan querida empresa, hemos logrado concretar nuestra primera exportación: Grupo Danika, en Guatemala, es ahora nuestro cliente y representante en éste vecino país.

La historia de Polychem, de más de 40 años, pareciera que apenas comienza, pues las nuevas etapas son oportunidades de crecimiento, de reinventarse y de continuar, con amor y pasión, hacia el

desarrollo de una compañía que hoy, está a punto de brincar de tamaño a lo que se conoce como “mediana empresa”.

Nuestra nueva misión: **“Divertir, Innovar y Chispotear al Paladar”**

Finalmente, no podríamos haber llegado hasta aquí sin nuestra gente: los socios y directores actuales: Álvaro José de Tomás Kutz y Juan Carlos Rodarte Cruz, los socios fundadores: Carlos Rodarte Gómez y Horst Eller, los otros socios: Javier Cruz Arnaldo y Alfredo Rodarte Cruz. Sin empleados que a su paso dejaron huella, como Pedro Islas Rivera, Primitivo “Primo” Martínez, Rubén Ruiz Bernal, Ricardo Márquez Castro o Vidal Bravo, destacados entre muchos otros que en algún momento trabajaron aquí.

Mención aparte requieren José Cruz Jiménez Urbina “Pepito”, quien, por más de tres décadas de incansable trabajo y eterna disposición, continúa llegando cada día, siempre a tiempo y a pesar de todo, o la incansable e incondicional Ma. De Lourdes Aguilar Ortega “Lulú”, quien prefiere trabajar a tomar vacaciones, sin importar la hora o el día y que ya pertenece a esta familia desde hace más de 20 años.



Hoy en nuestro organigrama ya hay cerca de 50 personas, y en cada uno recae un agradecimiento especial, pues sin su esfuerzo diario, los logros no podrían alcanzarse.

Escribo convencido de que en general hemos logrado contar en la organización con los dos aspectos que considero claves en nuestro personal: ser buenos en su trabajo y ser buenas personas.

Polychem es una empresa que trata bien a su gente, buscamos contribuir a ser un mejor país, con mejores personas. Nuestros valores son: **Justicia, Liderazgo, Compromiso, Sustentabilidad, Empatía, Honestidad, Respeto y Diversión.**

Gracias a todos y cada uno de ustedes, quienes forman parte ya de esta historia que se seguirá escribiendo en años por venir.

# ¡Bienvenidos!



**Juan Carlos Rodarte Cruz**  
**Agosto de 2020.**