

La historia del creador de Vélez: De vender cinturones en la calle a empresario exitoso y multimillonario



Juan Raúl Vélez, el hombre detrás del éxito de una empresa de productos de cuero

Con tan solo 22 años, todos los días, Juan Raúl Vélez fabricaba cinturones de reata de algodón en su cama, los cuales salía a vender por las calles de Medellín. Hoy en día, es dueño de una empresa que fabrica productos en cuero, factura más de 100 millones de dólares al año, cuenta con más de 4 mil empleados y vende en 7 países de Latinoamérica. ¿Cómo lo logró? A continuación, te presentamos la historia de este exitoso empresario colombiano.

Inicio como emprendedor

Juan Raúl Vélez nació en la ciudad de Medellín en 1960. Su vida como emprendedor comenzó desde muy temprana edad, vendiendo frutas en el barrio donde vivían. Principalmente, comercializaba limones que su padre conseguía en el campo para que Juan y sus hermanos se ganaran su mesada.

Pasión por las ventas

La pasión por las ventas llevó a Juan Raúl a abandonar sus estudios de secundaria, pues estaba más interesado en hacer negocios y generar ingresos propios. A la edad de 22 años, consiguió un trabajo para vender cuchillas de afeitar en las tiendas de las comunas de Medellín. Todos los días, salía con un gran maletín lleno de cuchillas y desodorantes. Vestía un traje elegante que debía usar como uniforme, pero él era irreverente y prefería utilizar corbata. Dos veces fue por sus superiores y esto hizo que lo despidieran.

Primeros pasos en la manufactura

Pronto, consiguió un trabajo con un amigo que vendía correas. Luego de varios meses trabajando allí, le debían aproximadamente mil dólares en comisiones que se habían atrasado en pagarle. Entonces, Juan Raúl le propuso a su amigo que se hicieran socios. Sin embargo, éste se negó y optó por pagarle el dinero de las comisiones.

Juan Raúl Vélez piensa que el hambre y la necesidad son muy importantes para que una persona sea exitosa. Con las ganancias de sus comisiones, hizo un préstamo de 500 dólares a su amigo y, con los 500 dólares restantes, adquirió materias primas para fabricar sus propios cinturones.

Fabricación y venta de cinturones

Día tras día, Juan Raúl fabricaba 10 docenas de reatas de algodón sobre su cama. Cortaba los materiales con una tijera y les añadía las hebillas de enganche. Luego, se disponía a ir en bus al centro de la ciudad para venderlos en las calles o en las tiendas del sector.

Con sus primeras ganancias, invirtió en una moto para transportar sus productos. Llegó a fabricar y vender hasta 200 cinturones diarios. Poco a poco, los grandes almacenes de ropa comenzaron a interesarse en sus productos. Fue así como consiguió una oportunidad con una de las empresas de confecciones más grandes de Colombia en aquel entonces, Confecciones El Cid.

Desafíos, el éxito y mejorar sus técnicas de fabricación, así como a expandir su oferta de productos.

La empresa de Juan Raúl Vélez se convirtió en una de las más importantes de la región, generando empleo y aportando al desarrollo económico de su país. Pero, más allá de los logros financieros, la historia de Juan Raúl nos enseña la importancia del esfuerzo, la pasión y la determinación en el camino al éxito.

En conclusión, la historia de Juan Raúl Vélez es un ejemplo inspirador para todos aquellos que sueñan con ser dueños de su propio negocio y alcanzar el éxito. A pesar de las adversidades y los obstáculos, Juan Raúl nunca se rindió y siguió adelante, trabajando duro y creyendo en su visión.

Si quieres emprender y tener éxito, debes aprender de la historia de Juan Raúl Vélez y tener en cuenta que el camino no es fácil, pero con dedicación, esfuerzo y pasión, puedes

alcanzar tus metas y hacer realidad tus sueños. ¡Manos a la obra!