

DE POBRE A MILIONÁRIO



Lições de vida e
empreendedorismo

**CELSO
LASCASAS**

Empresário e investidor

ARENA

ÍNDICE

<i>Introdução</i>	9
1 Ambição contínua	11
2 Disposição para fazer sacrifícios	33
3 Honrar os compromissos	43
4 Exigência no trabalho	61
5 Reação às crises e aos erros	91
6 Não ter medo de arriscar	119
7 Família, amigos e inimigos	139
8 O futuro	155

INTRODUÇÃO

A minha história está cheia de histórias que não são bonitas. É uma vida cheia de erros, de violência verbal, de crises, de dramas familiares e de dificuldades económicas. Mas hoje, tantos anos depois, tenho 21 empresas que faturam 40 milhões de euros e dão emprego a mais de 500 pessoas. Porque nasci e cresci na pobreza, mas nunca me conformei com esse destino. Sempre quis ser rico.

O que quero dizer com este livro é que não há impossíveis. Com 11 anos, passava as férias escolares a carregar troncos para uma fábrica de móveis. Hoje, preparo-me para entrar no mercado dos Estados Unidos da América com a minha própria empresa de móveis, a Laskasas, que comecei do zero. Nada foi fácil para mim, mas nunca deixei que a coragem andasse atrás do medo.

Este não é um típico livro de empreendedorismo. Não poupo os autoelogios, como não poupo na descrição das minhas falhas. É a biografia de uma pessoa que tem defeitos e virtudes, que cometeu erros, correu riscos

e atravessou crises severas, mas que teve sucesso porque seguiu sempre os mesmos princípios: trabalho duro, exigência, ambição contínua, compromisso e coragem para arriscar. O meu sucesso não dependeu da sorte, nem de heranças. Só dependeu de mim.

Que a minha história inspire outros.

1

AMBIÇÃO
CONTÍNUA

**Comecei a trabalhar quando
tinha apenas 14 anos. Porquê?
Porque estava cansado de pedir
coisas que não podia ter.**

Foi o início da minha história.

Nasci em 1974 em Rebordosa, Paredes, e só tinha 6 anos quando a minha mãe me pôs a viver na casa dos meus avós maternos. Não sei porquê. Talvez por dificuldades económicas, ou porque a minha mãe não queria que eu estivesse tão perto do meu pai, para que não ficasse contagiado pela sua mentalidade, pela sua maneira de pensar, pela sua falta de compromisso com as coisas. E achou que em casa dos meus avós eu estaria mais protegido. Eles tinham-me um carinho especial, porque era o primeiro neto. Eu era diferente para eles.

Nunca fui grande aluno, nem gostava muito da escola. Nunca reprovei, mas passava no limite, porque o meu esforço era mínimo. A escola nunca me puxou,

e também nunca puxaram por mim. Claro que andei sempre em escolas públicas, porque não havia possibilidade para mais, mas os meus melhores amigos andavam em colégios privados, ou semiprivados. Essa diferença de estatuto social, que eu comecei a ver logo desde pequeno, acabou por ser um dos meus primeiros combustíveis.

A partir dos 11 anos, comecei a trabalhar na oficina de móveis do meu tio, que se chamava Móveis Kimbar, e que ficava no rés do chão da casa onde morava com os meus avós, em Rebordosa. Tudo aqui na região está ligado aos móveis, ninguém sabe fazer mais nada. Até o meu pai tinha uma pequena oficina ligada aos móveis, com cinco ou seis empregados.

La trabalhar na oficina do meu tio nas férias de Natal e de Carnaval, mas sobretudo nas férias grandes de verão, que duravam dois meses e meio. Não era obrigatório ir, mas quase, uma vez que o meu avô não me deixava andar por ali a brincar esse tempo todo. Às vezes pedia à minha avó que falasse com o meu avô para que me deixasse livre um dia ou outro, e era assim que tinha uma folga nas férias. Geralmente, eram exceções, porque de facto passava praticamente todo esse tempo a trabalhar.

Eu era um aprendiz, ou como se diz aqui na região, um carrejão. É o tipo que carrega, que transporta os componentes e as matérias-primas de um lado para o outro da fábrica — porque as máquinas estavam de um lado e os marceneiros do outro. Lembro-me de ir para uma serração carregar troncos de árvores extremamente pesados. Era um trabalho muito duro, ainda mais para uma criança. Naquele tempo não era raro haver este

trabalho infantil. Era carregar desde as 8 até às 19 horas ou 20 horas. As minhas férias eram assim.

Também tinha de arrumar as fitas do desengrosso da plaina. Antigamente não existiam aspirações — que atualmente as minhas fábricas têm —, portanto, ia tudo para o chão e alguém tinha de apanhar. E normalmente era pessoal como eu, os aprendizes. Era também moço de recados. Não havia supermercados, apenas pequenas mercearias, e à hora do almoço tinha de lá ir buscar as sandes para os outros empregados comerem. Fazia essas «piscinas», para eles não perderem tempo. Lembro-me que eram talvez uns 20 empregados nessa altura.

Sempre tive um carinho especial por esse meu tio. Foi como um segundo pai, ensinou-me e fez-me homem. Ele tinha duas filhas, mas sempre quis ter um rapaz, e como fui o seu primeiro sobrinho, olhava para mim como um filho. Dava-me algum dinheiro por semana pelo trabalho que fazia nessas férias. O equivalente ao que são hoje 10 ou 15 euros. Foi ele que me ofereceu a carta de condução aos 18 anos, porque eu não tinha dinheiro. Antes disso, aos 16, já me tinha dado uma moto, uma *Yamaha*, uma daquelas lambretas que se usavam muito. Toda a gente tinha e eu também queria. Também gostava de ter aquelas chuteiras que todos os rapazes tinham para jogar futebol e ele comprava-mas.

Éramos uma família pobre, sem grandes recursos, e eu tinha um problema: aos meus melhores amigos não faltavam esses mesmos recursos. Eram amigos da escola, alguns eram vizinhos, que vinham de famílias da classe média. Outros eram filhos de empresários que

tinham empresas maiores em Paredes. Eram de um nível acima de mim e ficava chateado porque depois, à noite, esses amigos contavam que tinham ido para a praia, que viram lá umas miúdas bonitas e etc. Eu, como um miúdo normal, ficava chateado. Caramba, eles foram, eu não.

Atualmente, a minha filha, com 15 anos, pergunta-me porque é que tem de fazer certas coisas, mas na altura não havia isso. Eu podia questionar o meu avô, mas a resposta era «vais para ali e acabou-se». Não havia escolha. O meu avô era também muito severo e rigoroso, e se eu esticasse um bocadinho a corda, dava-me duas bofetadas. A minha avó era pacífica, era gente boa, mas o meu avô... às vezes era até um pouco mau. Eu não tinha hipótese. Isto foi assim, sempre, desde os meus 10 ou 11 anos.

Comecei a olhar para aquilo e a pensar: *Eu não quero andar a mendigar para ir beber um copo com os meus amigos, para ir comer um gelado, para ir a uma discoteca.* Porque de facto não havia dinheiro, e sabia que não podia pedir coisas. Era fixe ter umas calças *Levi's*, ou umas sapatilhas da Nike ou da Adidas, ou uma *T-shirt* «xpto».

Ter aquilo de que os miúdos gostavam, que os meus colegas tinham, mas que eu não podia... Esqueçam, não podia. Estas coisas começaram a ficar marcadas na minha cabeça e foram o meu combustível.

Pensava que não podia pedir aos meus avós, porque eles já estavam a fazer um sacrifício para me manter. Portanto, tinha de sair da escola e começar a trabalhar. E assim que fiz o 6.º ano, que era obrigatório, disse aos meus avós que não queria estudar mais. Eu também não era propriamente um aluno aplicado. Nunca fui um aluno de excelência, nem de perto nem de longe. Já nos últimos anos andava na escola quase de favor, porque eu queria era sair, e rapidamente. Queria ser independente.

E foi assim que aos 14 anos comecei a trabalhar a sério, a tempo inteiro, sem escola. Fui precisamente para essa oficina do meu tio, a Móveis Kimbar. Nos primeiros dois ou três anos continuei a ser carregão, mas depois o meu tio começou a ensinar-me a arte de marceneiro.

O estilo de liderança do meu tio era igual ao do meu avô: à chapada. Aliás, era pior. Era mau, muito severo. De vez em quando batia-me também. Mas eu tinha 14, 15 anos, ia fazer o quê? Se eu fosse reclamar ao meu avô, era pior ainda. Eram outros tempos. Não valia a pena, era o que era. Foi demais? Foi. Mas ainda hoje digo ao meu tio que lhe devo muito.

Eu continuava a alimentar a minha ambição, desde talvez os meus 16 anos, quando comecei a ganhar uns dinheirinhos na oficina. Ganhava o que hoje é equivalente a uns 100 euros. A minha responsabilidade também era pouca. Mas depois também via os meus amigos, via as coisas todas deles e também queria.

Comecei a pensar que queria mais do que aquilo que tinha. OK, ganhava 100 euros por mês — tenho de ganhar 150. O que é que tenho de fazer? Trabalhar mais

umas horas. E comecei a perguntar ao meu tio se ele precisava de mim aos sábados para fazer entregas de móveis. E comecei a ganhar ali mais 10 ou 20 euros por mês. Fiz isso durante muitos anos. Porque eu queria... Eu queria comprar as *Levi's*, queria ir beber um copo com os meus amigos, queria fazer isso tudo sem estar a pedir nada a ninguém. E sempre me motivei assim.

Recordo-me de um episódio quando eu tinha uns 16 ou 17 anos. Os meus amigos estavam a combinar uma viagem de carro de 15 dias por Espanha até ao Sul de França e ao Mónaco. Era janeiro e eles queriam ir em agosto. Eu ouvi-os a falar nisso e nem me convidaram, porque sabiam que eu, supostamente, não podia... E eu não podia, era um facto.

Eles eram todos uns cinco ou seis anos mais velhos do que eu, e estamos a falar de uma viagem que custava uns quatro meses de trabalho meus. Ouvi-os falar uma vez, duas vezes, e numa certa altura, em fevereiro, perguntei a um deles «se eu puder, vocês levam-me?». Eles disseram que sim, desde que eu pudesse.

O que é que eu fiz? Pus um plano em ação. Falei ao meu tio que precisava de ganhar mais dinheiro. Não lhe disse para o que era, apenas que precisava de ganhar mais. «Preciso de ter mais dinheiro. Diga-me, o que é que eu faço?» Eu estava disposto a arranjar algum

emprego ao sábado ou ao domingo. Simplesmente tinha de ganhar mais. Acabei por começar a fazer entregas com o pessoal da oficina, ao sábado. Às vezes, ainda podia ir ao domingo de manhã. Também ia tirar medidas à casa dos clientes, porque já sabia fazer isso.

O que é certo é que eu criei aquele «problema», criei aquela meta: eu quero ir, eu quero ver outro mundo, que eu não conheço porque nunca saí daqui. E assim foi. Cheguei a agosto com o dinheiro necessário para os acompanhar. Fui fazer a tal viagem de carro e isso fez-me bem, porque fui ver outro mundo, fui ver o Mónaco, o sul de França, aqueles carros, aquelas miúdas bonitas, aquilo tudo... Via isto pela televisão e, para mim, era impensável agora estar ali, naquele lugar, no Café Paris, à beira do Casino de Mónaco, a ver tudo ao vivo.

Quando regressas de uma viagem destas, percebes que aos poucos começaste a construir no teu cérebro algo que começa a fazer sentido: *eu tenho de fazer muito mais, eu tenho que ir mais vezes ali*. Vai existir uma casa e um carro, isto e aqueloutro, mas também não me quero tirar aquilo, porque gostei, quero ir mais vezes. Foram estas pequenas coisas, o facto de os meus amigos terem mais posses do que eu, o ir experimentar...

Quando já tinha o meu primeiro carro, aos 19 ou 20 anos, às vezes aproveitava os domingos para ir ver *stands* de automóveis. Ia com a minha namorada da altura até à Boavista, no Porto, e íamos ver, por exemplo, o novo *Mercedes*. É óbvio que eu não tinha, nem de perto nem de longe, condições para o comprar, mas sabia que me fazia bem entrar no *stand*, abrir a porta do carro

e ver como era por dentro. Era um sonho para mim e mentalizava-me: se tu gostas disto, tens de trabalhar para um dia conseguires ter.

Desde miúdo que era assim. Quando tinha 9 ou 10 anos rasguei de uma revista uma fotografia de um *Porsche 911* e meti-a na minha carteira. Era um sonho impensável, mas tinha-o na carteira e, sempre que a abria para tirar dinheiro ou documentos, via o carro e pensava que um dia, mais tarde, ia lutar por aquilo, a ver se o conseguia. Os meus amigos mais próximos sabiam que tinha essa fotografia.

Muitos anos mais tarde, quando já tinha a Lascasas, precisei de trocar de carro, porque pensava que estava na altura de comprar um melhor. Já ganhava algum dinheiro e estava de olho num *BMW*. Por mero acaso, tinha ido um dia ao banco fazer uns depósitos e aproveitei para falar à gerente da conta, uma amiga, e dizer-lhe que queria trocar de carro, e que estava a pensar num *BMW*.

Ela ficou espantada. «Um *BMW*?!» Na brincadeira, até lhe perguntei se um *BMW* não era bom, se não servia. «Serve. Mas não é um sonho teu ter um *Porsche*?» Ela também sabia que eu andava sempre com a fotografia na carteira. Eu respondi-lhe que claro que era um sonho, mas que não podia, que estava fora de questão, nem pensar. «Mas não podes porquê? O banco tanto te dá um crédito para um *BMW* como para um *Porsche*.»

Até entrar no banco naquele dia pensava que era impossível, porque estava fora daquilo que podia pagar, mas quando saí de lá deu-se aquele clique. Ela realmente tinha razão. Porque é que eu não podia pensar em ter

um *Porsche*, se era o meu sonho? E assim foi. Dois dias depois fui ao *stand* da Porsche ver o que é que eles tinham. Havia um de que gostava, preto, e duas semanas depois tinha-o em casa. Era o *Porsche* dos meus sonhos. E podia pagar a prestação. A gerente fez-me ver isso. Até não era muito do meu estilo, estava a pensar pequeno.

Claro que podia ter outras prioridades, mas de vez em quando temos de nos dar algum presente. Para vermos que o sacrifício que fazemos todos os dias, esta determinação, também vale a pena. Que não é só trabalho, trabalho e trabalho. Temos os nossos sonhos, as nossas conquistas, mas de vez em quando temos de nos motivar com isso.

**A ambição era o combustível.
Eu tinha de ver o fruto
à minha frente.**

Por exemplo, muito antes de ter o meu apartamento, aos 25 anos, cheguei a ir ver casas só para dizer

a mim mesmo: *Gostava de ter um teto meu, gostava de ser independente, de não estar a viver com os meus avós, gostava de ter uma casa minha.*

Ia ver as casas, perguntava pelos preços. Ninguém precisava de saber se eu tinha condições ou não para pagar, mas aquilo fazia-me bem. Eu pensava: *Tens de conseguir isto; se todos têm uma casa, se todos têm um Mercedes, um BMW, porque é que tu não podes ter? Tens de ter.*

Agora, tens de trabalhar, claro. Porém, o trabalho nunca foi um problema para mim.

Estive na oficina do meu tio uns sete ou oito anos. No final já tinha mais responsabilidade, já ganhava mais um bocadinho, mas achava que a empresa era muito pequena para aquilo que eu queria, para a ambição que tinha. Sempre tive muita confiança em mim, sempre achei que era o melhor, que conseguia fazer as coisas e que não precisava de ninguém, que levava tudo à minha frente. Sempre tive um pouco dessa característica.

Não quero recriminar quem não pensa assim, ou quem está satisfeito com o que tem, mas se não pensares em grande é muito difícil que consigas atingir os teus sonhos. O que aconteceu comigo foi que comecei a estudar-me, comecei a conhecer-me e a ver que essa ambição era o meu combustível. Por exemplo, eu

precisava de fazer aquela viagem. Não era uma prioridade, mas ajudou-me para o futuro.

No último ano, o meu tio começou a fazer-me algumas promessas. Por exemplo, que me podia dar uma quota na empresa. Achei interessante, porque gostava de trabalhar ali, mas depois essa promessa demorou demasiado tempo. Chegou um ponto em que se acabou. Mudei o *chip*.

Chegou o dia em que disse ao meu tio que no final do mês ia embora. Os meus avós não gostaram, é óbvio, mas eu tinha crescido, tinha passado de pito para galo, como se diz no Norte. Comecei a ter as minhas coisas e queria ser dono do meu nariz, queria ser independente. O que os meus avós diziam era que eu estava bem onde estava, que já ganhava bem, para não sair, que o meu tio ia precisar de mim, para ter calma e paciência. Ainda andei um ano a beber aquilo, mas cheguei a um ponto em que vi que não havia volta a dar. Estava decidido.

Tinha 21 anos e fui criar o meu primeiro negócio, a Celsu's Interiores, onde fiquei apenas um ano e meio, porque um outro tio me desafiou para ir para uma empresa dele, também de móveis, a Jomasil — conto a história destas duas experiências no capítulo seguinte, acerca dos sacrifícios pessoais nos negócios, porque de facto foi isso que aconteceu. E finalmente, em 2004, quando tinha 30 anos, voltei a criar um negócio só meu. Era a Laskasas.

Abri a Laskasas a 1 de novembro de 2004. Adiei esse passo dois ou três anos, porque já estava a ganhar bem na Jomasil, e por isso os meus avós, mais uma vez,

demoviam-me de montar o meu próprio negócio. Houve alturas em que achava que eles tinham razão e andei muito tempo com esse plano na cabeça, mas não avancei. Adiei o meu sonho.

A ideia inicial era recriar o que fiz no Celsu's, a primeira loja que tive por conta própria. E, mais uma vez, fazer o que sabia desde os 14 anos: vender móveis, tirar medidas, fazer entregas, tudo o que estivesse nessa área.

A Laskasas começou numa loja em Ermesinde que tinha sido da Móveis Kimbar, a empresa do meu tio, onde comecei. Conhecia muito bem a loja e a zona, já que era eu que mais ou menos tomava conta do espaço. Um dia, em conversa com esse meu tio, disse-lhe que estava outra vez a considerar abrir uma loja minha. Ele revelou que estava farto dessa loja de Ermesinde, que estava a dar prejuízo. Perguntou-me se não queria ficar com ela.

Eu fiquei de ver e percebi logo que era aquilo, nem ia escolher. Fui. Fizemos um levantamento do *stock*, acordámos um pagamento faseado e a loja ficou para mim. Foi uma vantagem, mas fiquei um pouco apreensivo. Aquilo antes dava dinheiro e agora não está a dar? Porquê? Será que não ia ser diferente do meu tio e ia meter ali o pé na poça?

Mas convenci-me que não, que o problema era do foco do meu tio no negócio, que ele estava focado sobretudo na produção e não na comercialização, e que não ia muitas vezes à loja. Eu acreditava naquilo, acreditava que a loja era boa, e que comigo aquilo funcionaria outra vez. Portanto, era agora ou nunca.

Mudei tudo, fiz obras, uma coisa diferente. Uma das minhas irmãs, a Rute, foi trabalhar comigo, e passava mais tempo na loja. Ensinei-lhe como funcionava, ainda que já tivesse alguma experiência comercial. Ela ficava durante a semana e eu ia para lá aos sábados e aos domingos, os melhores dias para o comércio. Porque queria ter sempre a loja aberta, para tentar vender o mais possível.

Por isso é que digo muitas vezes que abdiquei de muita coisa na vida. Os meus amigos, à sexta-feira, combinavam, por exemplo, ir almoçar no sábado a Braga — eu sabia que para mim isso não era tema, sabia que tinha de estar na loja. Ninguém me obrigava, era um facto. Podia ir a Rute, ou o Bruno, um rapaz que me ajudava a fazer as entregas. Mas se eu estivesse lá podia fazer negócio muito mais facilmente. Com eles não ia acontecer tão depressa.

Porque para agarrar um cliente, se fosse preciso, eu até podia fazer um desconto maior. Que é uma grande diferença para quem não é o patrão — por exemplo, neste caso, a minha irmã ou o Bruno —, que tinham aquelas regras e não baixavam o preço. Eu sabia a margem que tinha e pensava que até podia ganhar menos, mas ganhava dinheiro. E fechava negócio, ganhava o cliente. E por isso respondia aos meus amigos que não podia ir, que tinha de ir para a loja.

**Tive de abdicar de muita coisa,
porque eu não queria,
de todo, fracassar.**

A Laskasas de Ermesinde começou a funcionar porque eu estava ali sempre nos melhores dias do comércio. Fazia a venda e depois a entrega, esforçava-me por criar uma relação muito forte com o cliente. Tudo ajudava. Fiquei até com alguns clientes regulares da loja, que consumiam regularmente, que voltavam, não eram apenas consumidores finais, de ocasião. Isso fez também com que a loja ganhasse estrutura.

Claro que hoje é diferente, porque hoje já existe uma marca construída, as pessoas já procuram a Laskasas. Naquela altura, era apenas uma microempresa onde a cara era eu. E fazia quase tudo, de A a Z.

Entregava as encomendas aos clientes numa carrinha que andei a pagar durante um ano. Foi através de um amigo, que abordou o vendedor e lhe garantiu que eu pagaria em cheques, mas que era um tipo sério. E ele aceitou. Entreguei 12 cheques. Foi o meu primeiro carro de trabalho, com que andava a fazer as entregas aos fins de semana. Ainda tenho essa carrinha, anda pouco e faz de vez em quando algum recado nos armazéns. Nunca me vou desfazer dela. Em resumo, recreei uma Celsu's, novamente, uma pequena loja por conta própria, mas agora era só eu, sem sócios. Nessa altura, já tinha liquidez, ganhava bem e tinha guardado algum dinheiro.

No primeiro ano da Laskasas, continuei a trabalhar na empresa do meu tio, a Jomasil. Tinha ali um bom emprego e queria saber se efetivamente a Laskasas resultava, se podia ter futuro. A empresa dele só vendia para lojistas, portanto, passei a ser mais um cliente da fábrica. Quando abri a loja, comprei produtos à Jomasil. Porque também eram produtos em que eu confiava.

Um ano depois de abrir essa primeira loja da Laskasas em Ermesinde, percebi que podia ter futuro se me dedicasse 100% ao negócio. Foi o que fiz. Falei com o meu tio e disse-lhe que queria sair. Recordo-me que ele me disse que não lhe estava a dar novidade nenhuma, que assim que eu lhe dissesse que ia montar uma loja, ele já sabia no que ia dar.

Antes dessa saída tinha tido algumas conversas com o meu tio, em que lhe dei a entender que, se me desse uma quota, não pensaria em nada disto. Só que ele ficava sempre em cima da ponte, até porque tinha dois filhos. Se me aliciasse com uma quota de 15% ou 20%, eu se calhar não tinha criado a Laskasas. E se calhar essa empresa do meu tio ainda existia. Como ele nunca mais se decidia, decidi eu: aquele não era o meu futuro.

Aconteceu uma coisa parecida com o meu outro tio, o que tinha a Kimbar. Como sempre tive o foco de ter produção, ou seja, não ter apenas venda de móveis feitos por outros, cheguei a propor comprar-lhe a fábrica numa altura em que o negócio estava mal. Foi durante os tempos da *troika*, em 2011, numa altura em que a Laskasas ainda não fabricava nada, só vendia. Por isso propus-lhe comprar a sua fábrica. Fazíamos um preço justo para os dois

e a Kimbar começava a fazer produtos para a Laskasas. Falou com a minha tia e não quis.

**Passados dois anos fechou,
perdeu tudo.**

**São coisas da vida,
decisões que não se tomam,
riscos que não se querem correr.**

Quando fui trabalhar a *full-time* para a Laskasas, o projeto que tinha era abrir logo uma segunda loja, que viria a ser na Maia. Já andava a ver espaços há algum tempo, decidi-me por esse e dei início às obras. Nesta altura, a loja de Ermesinde faturava entre 20 mil a 30 mil euros por mês, o que era muito bom. Essencialmente, a despesa era muito pouca. Eu não ganhava salário nenhum (porque nessa altura estava ainda na Jomasil), só pagava a renda e o salário de duas pessoas. Ganhava muito dinheiro e investia em comunicação. Na rádio, em revistas — na altura, não havia redes sociais.

Era mais competitivo, não porque comprava mais barato, mas porque vendia mais barato. Como a despesa era muito menor, podia ser competitivo em relação a qualquer empresa da zona. Punha as lojas muito bem decoradas e vendia muito mais barato. Comecei a apostar

muito no *marketing* e a comprar melhor, com mais força. Tudo isso ajudou.

Eu estava também à frente de muitos concorrentes porque eles não sabiam as oficinas que existiam. Às vezes a mesma cadeira pode ser feita em três ou quatro sítios — e eu sabia quais, porque era de lá, do meio. Os concorrentes de Vila Nova de Gaia, ou do Porto, por exemplo, não sabiam. Tal como os de Lisboa ou de Coimbra também não conheciam muito bem os fornecedores, quem fazia a melhor cadeira, quem fazia o melhor aparador. Não tinham esse acesso, e aí ganhava uns pontos. Eu sabia onde ficava a pequena oficina de vão de escada que faz aquela cadeira mais barata do que a oficina grande que toda a gente conhece. Fiz muito isso.

Sempre foi muito importante examinar os meus concorrentes, identificar aquilo em que nos assemelhávamos, aquilo que eu podia fazer de maneira diferente. Ao domingo, quando não ia trabalhar, ia ver lojas. Era o dia mais disponível. Mesmo de férias, ia ver lojas, sempre. Na altura ninguém me conhecia, entrava, via preços, tirava fotografias, para me situar, para tentar fazer coisas diferentes e mais competitivas. Atualmente, já não tenho essa lata, nem me ficava bem.

Quando comecei a Laskasas, 20% do que vendia eram acessórios — tapetes, iluminação, papel de parede. Os outros 80% do que vendia era mobiliário, comprado na Jomasil. Não tinha preços especiais por ser uma empresa do meu tio, pagava o mesmo que os outros — para não haver bocas —, embora tivesse prazos especiais em termos de entrega.

Por exemplo, se a minha irmã me ligasse a dizer que na loja de Ermesinde tinha um cliente que queria comprar mobiliário para um quarto e uma sala, mas que só fechava o negócio se fosse entregue em três semanas, eu resolvia na Jomasil. Se fosse um cliente normal, não podíamos, porque tínhamos escalas com as encomendas. Mas como era eu que lidava com o chefe, na Jomasil, metia-se pessoal a trabalhar mais horas, alteravam-se escalas, as coisas aconteciam. Aproveitei a oportunidade.

Não só fazia entregas ao fim de semana, como chegámos a fazer à noite. Trabalhava na Jomasil até às 19 horas e, se fosse preciso, duas ou três vezes por semana ia fazer entregas à noite. Porque ao sábado já não estava a dar. Foi um período muito duro de trabalho. Tive de contratar mais uma pessoa, que estava também na Jomasil e já me acompanhava às vezes. Perguntei ao meu tio se não se importava e ele disse que tudo bem, desde que eu lhe arranjasse alguém que fosse substituir essa pessoa que eu ia levar. «Não se preocupe, que não vai ficar prejudicado». À quarta loja eu já não fazia entregas, mas tinha dois empregados contratados para o efeito.

Na altura, eu usava as instalações da Jomasil para guardar algumas encomendas, mas o espaço começou a ficar pequeno, e depois deixei de trabalhar lá. Quando fui a *full-time* para a Laskasas, aluguei também um armazém. Agora as coisas tinham de ser diferentes, tinha de ter um espaço próprio.

A partir daqui, abri mais duas lojas, uma em Famalição e outra no Porto, no centro. Abri as quatro lojas em três anos. Aos fins de semana aproveitava também para

dar voltas para identificar espaços onde pudesse abrir lojas como, por exemplo, no Porto. E depois era um bocado por *feeling*, porque conhecia bem as zonas da cidade. Perguntava os preços e via o que os outros estavam a vender. Fazia isso tudo sozinho. Eu já estava na parte comercial, que era importantíssima. Andava a correr as lojas, para tentar fechar negócios, tirar medidas, contabilidade, orçamentos. Também não queria que mais ninguém o fizesse. Queria ter o domínio do processo todo.

Naquele momento, estava lançado, mas o caminho que ficara para trás não tinha sido fácil. Comecei do zero, carreguei troncos às costas, lavei, aspirei, limpei, não tive as férias que os outros tiveram, não fui um jovem normal. Mas a ambição tirou-me da sina de uma pobreza e de uma modéstia para a vida. Este capítulo fechou-se, mas a ambição continuou. Era preciso levar a Laskasas para outro patamar. Falarei disso mais à frente.

«COMECEI A TRABALHAR QUANDO TINHA APENAS 14 ANOS. FOI O INÍCIO DA MINHA HISTÓRIA.»

Qual é o segredo para se criar uma empresa de sucesso? É esta a pergunta que qualquer aspirante a empresário gostaria de ver respondida. Se é certo que não existem respostas exatas, é também verdade que aquele que percorreu esse longo e tortuoso caminho tem algo a dizer. Na verdade, tem muito a dizer.

Celso Lascasas, fundador das lojas de mobiliário Lascasas e empreendedor, traz-nos nestas páginas muito mais do que a história de uma vida conquistada a pulso. *De Pobre a Milionário* é também um manual de importantes lições de empreendedorismo. E isso só é possível para alguém que passou do duro trabalho braçal para o duro trabalho de ser um empreendedor.

Com nome feito e sucesso conquistado em Portugal, Celso Lascasas vira-se agora para o mundo. Este livro é, assim, um capítulo de uma história ainda em crescimento.

**«Tudo começa na ambição.
De ter mais, de viver melhor,
de ser rico. Porque não?»**



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt

   penguinlivros
 penguinlivrospt

ISBN: 978-989-583-505-8



9

789895835058