

# Why has a 'little Sweden' emerged in Brazil?

**- A study of Swedish direct investments in Brazil -**

**Tutor:**

Robert Joachimsson

**Authors:**

Karin Gahnström

Jessica Öberg

## **Abstract**

Not long ago, Brazil was a country with an unstable economic system; inflation and interest rates were high and the political system was corrupt and complex. Still Brazil has for a long time been a successful market for Swedish companies. In São Paulo, the financial center of Brazil, a “little Sweden” has emerged which is considered to be the largest center for Swedish industry outside of Sweden.

The purpose of this thesis is to examine why a ‘little Sweden’ has emerged in Brazil as well as examining what importance different economical factors have had for Swedish foreign direct investments in Brazil. Theories regarding foreign direct investments as well as other business theories have been used in the research. To get a deep understanding of the subject, four interviews have been made with organizations involved in helping Swedish companies in Brazil.

The research has shown that the most important factors in the creation of the ‘little Sweden’ has been; access to production factors such as natural resources, the competitiveness of the home market together with the size of Brazil’s market, the financial capacity of the Swedish companies, the fact that Swedish companies could offer products and services that suited the demands of Brazil, as well as the fact that the Swedish entrepreneurs had a long term thinking and a great optimistic visions for the future.

## Acknowledgements

The authors are deeply grateful for all help that has been received from the respondents and would like to take this opportunity to thank them.

The Swedish Consulate in São Paulo

The Swedish-Brazilian Chamber of Commerce

The Swedish Trade Council in São Paulo

Swedfund

The authors also wish to thank their tutor Robert Joachimsson and the opponents for their valuable opinions.

Thank you,

Karin Gahnström and Jessica Öberg

## Table of Contents

<b>1. Introduction .....</b>	<b>1</b>
1.1 Background and problem discussion.....	1
1.2 Purpose .....	2
<b>2. Frame of Reference .....</b>	<b>2</b>
2.1 Definition of foreign direct investment (FDI).....	2
2.2. Motives of FDI.....	2
2.2.1 Theory of comparative advantage.....	3
2.2.2 Market imperfections .....	3
2.2.3 Competitive advantages of FDI .....	3
2.3 Risks of FDI.....	5
2.3.1 Firm-specific risks (micro risks).....	5
2.3.2 Country-specific risks (macro risks).....	7
<b>3. Method.....</b>	<b>8</b>
3.1 Primary data .....	9
3.1.1 Choice of respondents.....	9
3.1.2 Choice and criticism of modes of interviews.....	12
3.1.3 Interview questions .....	13
3.2 Secondary data .....	14
3.3 Research ethics.....	15
3.4 Choice of frame of reference.....	15
3.5 Analysis.....	16
<b>4. Empirical Findings.....</b>	<b>16</b>
4.1 Historical background .....	16
4.1.1 Brazil.....	16
4.1.2 Swedish international trade.....	19
4.1.3 Swedish and Brazilian relationships .....	19
4.2 The interviews.....	20
4.2.1 Motives of FDI.....	20
4.2.2. Risks of FDI.....	27
<b>5. Analysis .....</b>	<b>33</b>
5.1 Most important factors .....	33
5.2 Important factors .....	34
5.3 Less important factors .....	35
<b>6. Conclusion &amp; Discussion.....</b>	<b>38</b>
6.1 Why has a ‘little Sweden’ emerged in Brazil?.....	38
6.2 What industries have benefited from the economical climate in Brazil?.....	39
6.3 What tendencies can be seen regarding future development of Swedish FDI in Brazil? ....	39
6.4 Discussion .....	39
6.5 Suggestions for further studies.....	40

Appendix 1, Interview with the Swedish Consulate, São Paulo, Brazil

Appendix 2, Interview with the Swedish-Brazilian Chamber of Commerce, São Paulo, Brazil

Appendix 3, Interview with the Swedish Trade Council, São Paulo, Brazil

Appendix 4, Interview with Swedfund, Stockholm, Sweden

## 1. Introduction

---

*In the introduction a short background about Brazil and Swedish investments in Brazil is presented. The problems and questions that have been raised about the subject is discussed and finally narrowed down into the purpose of the thesis.*

---

### 1.1 Background and problem discussion

In 1891 Ericsson introduced their first telephone on the Brazilian market. Ever since then the Brazilian market has been very successful for Swedish companies. Over 200 Swedish companies have been established in Brazil and a grand majority of them are placed in São Paulo. This has led to the creation of a 'little Sweden' in São Paulo. São Paulo is said to be the financial capital of Brazil and as a city it is the biggest economy in Latin America.<sup>1 2</sup> São Paulo is today considered to be the largest market for Swedish industry outside of Sweden and Brazil is today Sweden's largest trade partner in Latin America. Swedish industry in Brazil has a yearly turnover of R\$ 13 billions, approximately 47 billion SEK<sup>34</sup>. ABB, Ericsson, Electrolux, Astra Zeneca, Stora Enso, Atlas Copco, Volvo, SKF and Scania alone, employs over 34 000 people.<sup>5</sup> In 2005, Swedish cooperation's invested up to 3.5 billion SEK in the Brazilian market, making Sweden the tenth largest foreign direct investor in Brazil. Brazil has historically been an important trade partner for Swedish investors and most likely the trading will develop even more in the future.<sup>6</sup>

While the economy in the remaining BRIC-countries<sup>7</sup> is projected to decelerate in 2007, the International Monetary Fund (IMF) foresees a continuing growth in Brazil<sup>8</sup> and the country is believed to have a great potential. Although Brazil today is one of the world's largest receivers of foreign direct investment it was not long ago the economy was still relatively closed for foreign investors. It was not until 1990 that Brazil opened up for a global economy.<sup>9</sup> It is an economy that historically has been economically and politically unstable<sup>10</sup>

---

<sup>1</sup> [http://www.swedcham.com.br/swedishindustry\\_inbrazil.asp](http://www.swedcham.com.br/swedishindustry_inbrazil.asp) 2007-04-07

<sup>2</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_44486.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_44486.aspx) 2007-04-08

<sup>3</sup> [http://www.swedcham.com.br/swedishindustry\\_inbrazil.asp](http://www.swedcham.com.br/swedishindustry_inbrazil.asp) 2007-04-07

<sup>4</sup> <http://www.forex.se/> 1 SEK = 0,27 BRS, 2007-05-15

<sup>5</sup> <http://www.sweden.gov.se/sb/d/2580/a/13956> 2007-04-27

<sup>6</sup> [http://www.swedcham.com.br/swedishindustry\\_inbrazil.asp](http://www.swedcham.com.br/swedishindustry_inbrazil.asp) 2007-04-07

<sup>7</sup> BRIC = Brazil, Russia, India and China <http://www.bric.nu/> 2007-05-17

<sup>8</sup> <http://www.imf.org/external/np/tr/2007/tr070411.htm>

<sup>9</sup> <http://www.swedishtrade.se/brasilien/?objectID=434> 2007-04-25

<sup>10</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-04-25

and has been characterized by high interest rates and a high inflation rate<sup>11</sup>. It is also the second most economically unequal country in the world.<sup>12</sup>

Based on this background it is interesting to examine what have caused the creation of ‘little Sweden’. It is also interesting to examine if there are any specific industries that have benefited from the Brazilian market and what tendencies that can be seen regarding the future development of Swedish foreign direct investments (FDI) in Brazil.

## 1.2 Purpose

The purpose of this thesis is to examine why a ‘little Sweden’ has emerged in Brazil as well as evaluating what importance different economical factors have had for Swedish foreign direct investments in Brazil.

## 2. Frame of Reference

---

*In the frame of reference the definition of FDI is discussed, followed by several important motives and risks of FDI that the authors have defined as economical factors. The theories were used when the questionnaire was designed and when the empirical data was analyzed.*

---

### 2.1 Definition of foreign direct investment (FDI)

FDI can be defined as “ownership of assets by foreign residents for purposes of controlling the use of those assets”. Most often the residents are referred to as a legal and not an actual person. The amount of ownership required for an investment to be considered direct is debatable. The US Department of Commerce defines a 10 percent ownership of a US firm, acquired by a single foreign investor, as direct. However different governmental offices define foreign ownerships of 10 – 25 percent of the voting stock as direct investments.<sup>13 14</sup>

### 2.2. Motives of FDI

There are two basic reasons why companies engage in foreign direct investment. The first is to expand markets by selling abroad and the second is to acquire foreign resources such as natural resources, production efficiency and knowledge.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup> [http://www.globalis.se/indicator\\_detail.cfm?IndicatorID=152&Country=BR](http://www.globalis.se/indicator_detail.cfm?IndicatorID=152&Country=BR) 2007-05-04

<sup>12</sup> <http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=4140> 2007-04-25

<sup>13</sup> Graham and Krugman s. 7-9

<sup>14</sup> Daniels and Radebaugh s. 189

<sup>15</sup> Ibid, s. 194

### **2.2.1 Theory of comparative advantage**

In 1776 Adam Smith argued that a country has an absolute advantage in the production of a product when it produces that product more efficiently than any other country. David Ricardo developed Smith's theory in 1817 into the theory of comparative advantage by stating that a country can gain on trading with another country even though it has an absolute advantage in the production of all goods. If countries specialize in producing the goods that can be produced most efficiently, both countries can benefit from the trade.<sup>16</sup> Naturally this model only applies fully in a perfect market with free trade, perfect competition, no uncertainty, costless information and no government interference<sup>17</sup>.

### **2.2.2 Market imperfections**

Naturally the markets that companies operate in are not perfect. Nevertheless multinational enterprises (MNEs) translate these imperfections as opportunities and strive to take advantage of them.<sup>18</sup> Some of the most important competitive advantages that MNEs benefit from are described below in 2.2.3.

### **2.2.3 Competitive advantages of FDI**

#### *Access to production factors*

MNEs strive to take advantage of varying access and costs of labor, natural resources and capital. FDI enable companies to avoid high taxes and to conduct research not allowed in the home country. Vertical integration has become more common among MNEs with different stages of the chain of production in different countries. This is due to the varying access and costs of factors of production.<sup>19</sup>

#### *Economies of scale and scope*

Regardless of whether a company is large domestically or internationally there is a significant competitive advantage of being large. The competitive advantages can involve many areas such as production, marketing, finance, research and development, transportation and purchasing.<sup>20</sup>

---

<sup>16</sup> Hill, s.148-151

<sup>17</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 526

<sup>18</sup> Ibid, s. 531

<sup>19</sup> Daniels and Radebaugh, s. 200-201

<sup>20</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 533

### *Managerial and marketing expertise*

Managerial and marketing expertise involves knowledge and experience in running an organization from both a human and technical viewpoint. Most companies engage in exporting or importing before they perform FDI in a certain country. In this way they gain knowledge about the foreign market which simplifies the process of FDI and enables them to overcome the supposed superior knowledge of host country companies<sup>21</sup>.

### *Advanced technology*

MNEs benefit greatly from advanced technology in both science and engineering. Most industrial countries have a highly developed knowledge and expertise in military and space programs which MNEs can use in order to develop their own research and development. Naturally different countries are specialized in different areas which MNEs can take advantage of.<sup>22</sup>

### *Financial strength*

The degree of market liquidity and segmentation have a great effect on the cost and availability of capital and gaining access to global capital markets most often lowers the cost of capital. MNEs that are resident in liquid and unsegmented markets are able to fund FDI and other foreign activities. Small- and medium-size companies usually do not interest foreign investors and thereby fail in achieving a global cost of capital which makes it difficult for them to fund FDI.<sup>23</sup>

### *Differentiated products*

In order to be successful, companies should produce and market differentiated products. It is vital for companies to have specific advantages that can distinguish them from their competitors. To be able to develop and market innovative and differentiated products, large resources must be invested. By gaining access to new foreign markets the return on these investments can be maximized.<sup>24</sup>

### *Competitiveness of the home market*

Competition forces companies to develop and find new solutions. In a highly competitive home market, companies need to sharpen their competitive advantages. As a result they can more easily compete against similar companies in less competitive foreign markets.<sup>25</sup>

---

<sup>21</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 534

<sup>22</sup> Ibid, s. 534

<sup>23</sup> Ibid, s. 534

<sup>24</sup> Ibid, s. 534

<sup>25</sup> Ibid, s. 535



### *Cluster theory*

Companies and industries are related to each other through different kinds of relations. The relations can consist of transactions between customer and supplier, competition, transfer of knowledge, and research and development. The cluster theory is used to explain why similar and related businesses and companies are gathered together in a certain geographic area (a cluster) and why this agglomeration tends to give competitive advantages. Some of these advantages are that both suppliers and customers tend to join the cluster, and that the tense competition forces companies to be innovative and to quickly develop new technology, new ideas, and solutions with higher quality.<sup>26</sup>

## **2.3 Risks of FDI**

When a firm has analyzed their competitive advantages, they need to identify the possible risks of FDI to make sure that the advantages exceed the disadvantages<sup>27</sup>.

### **2.3.1 Firm-specific risks (micro risks)**

Firm-specific risks involve all risks at the project or corporate level and can be divided into economic and political risks. Problems concerning political risks arise when the goals and regulations of the host government are in conflict with the activities of the company.<sup>28</sup>

#### ***Governance risks***

Before conducting FDI the company must consider the political stability of the host country and determine how political changes would affect the activities of the company. The largest problem concerning governance risks is the goal incongruence of the government and the company. The government is obligated to do what is best for the country's population while the company operates to satisfy their owners. Governments possess effective tools that enable them to control MNEs by using legal and political rules and regulations. Conflicts often involves issues such as foreign companies' impact on economic development, foreign control of key industries, sharing or nonsharing of ownership, control over export markets, use of domestic or foreign managers and workers, and exploitation of national resources. To avoid such conflicts anticipating problems and negotiating understandings ahead of time is vital. 'Investment agreements' state rights and responsibilities both of the foreign company and the host government. These agreement should include potential issues of conflicts such as

---

<sup>26</sup> Malmberg, s. 10-13

<sup>27</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 533

<sup>28</sup> Ibid, s. 550-553

methods of taxation, including the rate, the type, and the means by which the rate base is determined, how cash flows such as dividends, management fees and loan repayments may be remitted, access to host-country capital markets, basis of transfer prices, obligations to build or fund social and economic projects such as schools and hospitals, and requirements for local sourcing versus import of natural resources and components. Sometimes MNEs can transfer their political risks to a home-country agency through investment insurances and guarantee programs.<sup>29</sup>

### ***Economic risks***

Economic risks concern inflation, interest rate changes and exchange rate changes<sup>30</sup>.

#### *Inflation*

Inflation occurs in almost every country in a varying amount. Inflation decreases the value of financial assets but also decreases the value of financial liabilities. A country with high inflation usually has a high interest rate to compensate which decreases the attractiveness of having a lot of financial liabilities. Important problems caused by high inflation are accelerated depreciation or devaluation of the local currency, tighter capital controls and import restrictions, scarcer credit and higher borrowing costs. Other problems regarding a high inflation are a buildup of accounts receivable and lengthening of collection periods, price controls to help bring inflation under control, economic and political chaos and labor unrest, capital flight, and greater difficulty in evaluating.<sup>31</sup>

#### *Interest risk*

The largest interest risk of a MNE is debt service which includes different maturities of debt, different interest rate structures (e.g. fixed versus floating rate), and different currencies of denomination. The second largest interest risk is the holdings of interest-sensitive securities which, unlike debts, are assets.<sup>32</sup>

#### *Exchange rate changes*

Since most exchange rates are not fixed in relation to another currency, values change frequently causing three major exposures for companies; transaction, operating, and translation<sup>33</sup>. Transaction exposure arises when companies have contractual obligations in a foreign currency e.g. accounts receivables or payables. By the time these obligations will be

---

<sup>29</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 553-555

<sup>30</sup> Ibid. s. 553-555

<sup>31</sup> Daniels and Radebaugh, s. 649-650

<sup>32</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 466-467

<sup>33</sup> Daniels and Radebaugh, s. 650-651

settled the exchange rate has most likely changed since the date of purchase causing an exchange gain or loss. Operating exposure involves changes in future cash flows due to changes in exchange rates. Such changes will have an effect on future sales volume, prices and costs. Translation exposure exists due to the need to translate foreign financial statements in the consolidation of a group's financial statement using a single currency.<sup>34</sup>

### **2.3.2 Country-specific risks (macro risks)**

Country-specific risks affect all companies, both domestic and foreign, that operate in that country. Although the risks are difficult to predict it is vital for companies to analyze the future the best they can in order to be prepared of sudden changes.<sup>35</sup>

#### ***Transfer risks***

Transfer risks involve limitations on the ability for a MNE to transfer funds into an out of a host country.<sup>36</sup>

#### ***Blocked funds***

Blocked funds is a restriction that can be used by countries that have run short of foreign exchange and have difficulties in obtaining additional funds through borrowing or attracting new FDI. The host government might require approval of all funds leaving the country or prioritize scarce foreign exchange in favor of necessities rather than luxuries. Restrictions could also concern size and timing of dividends, debt amortization, royalties, and service fees.<sup>37</sup>

#### ***Institutional risks***

##### ***Ownership structure and protectionism***

Many countries require MNEs to share its ownership of their foreign subsidiaries with local companies or citizens. In the recent years though, many of these countries have begun to eliminate or modify the restriction, but in some industries it is still a major problem for MNEs.<sup>38</sup> Governments often attempt to protect some of its designated industries from foreign competition. The most common industries that are being protected are defense, agriculture

---

<sup>34</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 253-254

<sup>35</sup> Ibid, s. 552,557

<sup>36</sup> Ibid, s. 557

<sup>37</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 557-558

<sup>38</sup> Ibid, s. 561

and infant industries. Protectionist barriers are usually implemented through tariff and nontariff regulations.<sup>39</sup>

### 3. Method

---

*To achieve a wide and deep picture of the economic climate in Brazil, the authors have chosen to perform interviews with organizations that are involved in assisting Swedish companies with direct investments in Brazil. The mode of procedure as well as criticism of the chosen methodology and gathered data is discussed. Finally research ethics and the choices of frame of reference and analysis are presented.*

---

This thesis is aimed primarily for Swedish actors that have an interest in FDI in Brazil. It tries to raise the Swedish interest for the Brazilian market and wants to inform about important factors that Swedish actors should have in mind when considering investments in Brazil. While examining Swedish foreign direct investments generally in the world, the authors have found that São Paulo in Brazil is considered to be the largest centers of Swedish industry outside of Sweden. The authors believe that despite the extent of the Swedish investments in Brazil, it is a subject that has been little recognized. In addition, it is believed that Brazil has a great potential and they predict that the solid economic growth is making the market very promising. Hence it is an interesting subject to examine and the authors wish to increase the awareness in Sweden of the large markets in Brazil.

The research consists of qualitative interviews with organizations that are all involved in helping Swedish investors in Brazil. The qualitative method has a primary purpose to increase the understanding of the problem. The purpose of this thesis is not to test if the gathered information has a general validity that also can be applied in other areas. Instead, the intention is to get a deeper understanding of a specific and complex problem.<sup>40</sup> To serve the purpose of examining the Swedish industry in Brazil the authors therefore believe that the qualitative approach is the most appropriate. When making a foreign direct investment, the cultural differences is an important factor to take into consideration. Even though this is an interesting subject, this thesis is delaminated to only focus on economical factors. The factors that the authors have chosen to define as economical are all described in the frame of reference.

---

<sup>39</sup> Eiteman, Moffett and Stonehill, s. 564-565

<sup>40</sup> Holme and Solvang, s. 14

Since the thesis concerns a foreign country the authors have found it most appropriate to write it in English. Having the questions in both Swedish and English also enabled the chosen organizations to choose the most appropriate respondents even if the person with the best knowledge about the subject might not speak Swedish. The English language also makes it possible for Brazilians and those that do not command Swedish, but are interested in investing in Brazil, to read the thesis. To write the thesis in Portuguese, the official language in Brazil<sup>41</sup>, has not been an option since it is a language that the authors do not command. Some of the sources used in the thesis were written in Swedish and several concepts have been directly translated by the authors. Such concepts, as well as certain Swedish organizations, have been stated in Swedish in footnotes.

### **3.1 Primary data**

The primary data consists of interviews with four different organizations that all are involved with Swedish industry in Brazil.

#### **3.1.1 Choice of respondents**

The purpose of this thesis is to get a wide perspective of Swedish investments in Brazil and not how specific companies have performed those investments. To examine the relationship between Swedish investors and the Brazilian market, the authors wished to interview organizations with a close connection to both parties. The pre-research shows that there are primarily three organizations that suit these criteria. These organizations are the Swedish Trade Council in Brazil<sup>42</sup>, the Swedish Embassy in Brazil and the Swedish-Brazilian Chamber of Commerce in Brazil (Swedcham)<sup>43</sup>.

The Swedish Trade Council in Brazil was established in 1977 and today they have an office in São Paulo and a filial in Rio de Janeiro. Its purpose is to aid Swedish companies that want to operate in Brazil and it is financed by the Swedish government and Swedish businesses.<sup>44</sup> Lars Magnusson, the country manager, agreed to be interviewed. The interview was conducted through telephone. The questions were sent in advance to Magnusson. They were sent in both Swedish and English which enabled him to choose his language of preference. The Swedish Embassy was contacted and the authors were directed to consul-general Barry

---

<sup>41</sup> <http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=4140> 2007-05-12

<sup>42</sup> Svenska Exporrådet i Brasilien

<sup>43</sup> Svenska Handelskammaren i Brasilien

<sup>44</sup> <http://www.swedishtrade.se/brasilien/> 2007-04-25

Bystedt. Bystedt works in São Paulo, at one of the Embassy's seven Consulates. The authors were directed to Bystedt since he was the one that the Embassy believed had the most knowledge of the Brazilian economy. The interview with Bystedt was conducted through telephone and the questions were sent in advance in both Swedish and English. During the interview, Bystedt was accompanied by Lars Bergeå, who supplemented on some of the answers given by Bystedt. The Swedish-Brazilian Chamber of Commerce was founded in 1952 and is headquartered in São Paulo. Its primary aim is to facilitate and promote commercial and industrial relations between the two countries. It is financed through its members and by activities organized by the Chamber.<sup>45</sup> The purpose of this thesis was introduced to the personnel at Swedcham and after consideration they decided that Jonas Sjöbom had the knowledge to answer the questions with most accuracy. The interview with Swedcham was conducted through e-mail.

Since the focus of this thesis is on the economic factors of Brazil, the fourth organization that was contacted was Swedfund. Swedfund offers Swedish companies risk capital and knowledge for investments in Africa, Asia, Latin America and Eastern Europe<sup>46</sup>. Kurt Karlsson, who is responsible for investments, agreed to be interviewed and the interview was conducted through e-mail.

### *Criticism of choice of respondents*

All sources must be evaluated and looked upon using four criteria; up-to-date ness, dependence, tendency and authenticity<sup>47</sup>. The criterion of up-to-date ness involves how fresh the information is. The criterion of dependence controls if the sources base their opinions on the same information and if they therefore are independent of each other or not. The criterion of tendency controls if the sources tend to be biased and could try to angle the information. Authenticity makes sure that the sources are what they are said to be and that they are the falsifications.<sup>48</sup>

### *Up-to-date ness*

All interviews have been made in May 2007 hence the criterion of up-to-date ness is fulfilled; the information is fresh. Both the Swedish Trade Council and Swedcham have a cooperation with Swedfund in order to be able to offer their customers aid with the financing of their

---

<sup>45</sup> [http://www.swedcham.com.br/aboutus\\_Overview.asp](http://www.swedcham.com.br/aboutus_Overview.asp) 2007-04-11

<sup>46</sup> [http://www.swedfund.se/firstpage.asp?p\\_id=2&top\\_p\\_id=2](http://www.swedfund.se/firstpage.asp?p_id=2&top_p_id=2) 2007-04-08

<sup>47</sup> Translated from Swedish: samtidighet, beroende, tendens och äkthet

<sup>48</sup> Thurén, s. 28,44,51,61

establishments in Brazil. Swedfund has not been engaged in the financing of a Swedish investment in Brazil for a couple of years though, and is therefore not fully updated on the Brazilian market. Nevertheless, the authors wanted to achieve a deep understanding of the financial aspects so the interview was made anyhow, but with a more general focus.

### *Dependence*

All interviews have been performed separately and the respondents have not been informed about the results from any of the other interviews. Although some of the organizations cooperate in certain areas, the answers that have been obtained are based on the respondents' own experience and knowledge. Hence the criteria of dependence should be fulfilled.

### *Tendency*

It is in the interest of both the Swedish Trade Council and Swedcham to attract Swedish investors to Brazil since their businesses are about assisting Swedish companies that want to invest in Brazil. Hence, they might portray a slightly more optimistic picture of Brazil than others would. Nevertheless, the authors have argued that the chosen organizations are the ones that possess the most knowledge about Swedish investments in Brazil. Also, the purpose of the thesis is to examine what economic factors that have contributed in the creation of a "little Sweden"; not to compare the economic climate in Brazil with an economic climate in another country. If that would have been the purpose, positive or negative exaggerations might have affected the research. Since the thesis focuses on what specific factors that have had the highest significance for Swedish investors in Brazil, the authors have argued that a slightly optimistic view of all factors should not have a significant influence the result of the research. On the other hand, neither one of the organizations would benefit from enticing a Swedish company into coming to Brazil if they thought that they would fail. Also the Swedish Trade Council is 50 percent financed by the Swedish state which leads the authors to believe that they would have the best interest of Swedish companies in mind. Swedcham, is on the contrary financed by their members, and is therefore depending on attracting present and new customers to make investments in Brazil. Still, Swedcham would be even more eager to make these investments successful and therefore need to be realistic and unbiased. Yet, this problem of subjectivity is something that the authors have taken into consideration when analyzing the empirical data of the respondents.

All of the respondents are Swedish. Even though theses respondents may have a great experience and knowledge of the Brazilian market, it is difficult for a person to fully

understand the economic climate, the political climate and the business culture of a foreign country. On the other hand they may have a more objective perspective of the Brazilian market than Brazilians do and therefore they might be able to see the market from a Swedish point of view. The authors believe that there exist no other organizations that could have more knowledge and experience of Swedish establishments on the Brazilian market in general than the chosen ones. In addition, the authors have asked the organizations to choose the person they believed had the most knowledge about the subject to be interviewed, which increases the quality of the answers.

#### *Authenticity*

All interviewed organizations are publicly well-known and are regarded as serious. The authors find no reason to suspect that the respondents not are who they are said to be.

### **3.1.2 Choice and criticism of modes of interviews**

Considering aspects such as time, cost, and availability the authors have made the appraisal that the best ways of carrying out the interviews were through telephone or e-mail<sup>49</sup>. Both telephone and e-mail are considered oral sources but there are a few differences which are discussed below<sup>50</sup>. The choice of an interview through telephone or e-mail has been made together with each respondent. Regardless of that choice the questionnaire has been sent out to all respondents in advance. Some of the benefits of letting the respondents take part of the questionnaire before the actual interview are that the respondents have time to think the questions through and to look up possible facts. As a result the answers given should be more accurate and correct. Nevertheless, there can also be a negative side about giving the respondents time to think the questions through. The respondents may not answer the question with the same amount of spontaneity and it can be easier for the respondent to angle the answers.

#### *E-mail interviews*

The authors have argued that when conducting e-mail interviews, the respondents can answer the questions slowly in their own time and whenever they choose. Since the questionnaire can be filled out during a longer period of time, the respondent are given the opportunity to return to the questionnaire whenever they come up with new ideas or information to the answers. This should make the answers more complete, and also written answers tend to be more precise and go straight to the point. Nevertheless, written interviews do not give the same

---

<sup>49</sup> Eriksson and Wiedersheim-Paul, s. 60

<sup>50</sup> Svenning, s. 298



possibility of immediate follow up questions as personal interviews do and there is always a risk that the questions and answers can be misinterpreted. To prevent this from happening the authors have followed up the e-mail interviews. This has given both parties the opportunity to solve possible obscurities.

### *Telephone interviews*

Bystedt and Bergeå (the Swedish Consulate) and Magnusson (the Swedish Trade Council) chose to be interviewed through telephone. This type of interview gives both the respondents and the interviewer the possibility to ask follow up questions immediately. It also reduces the risk of misunderstandings when obscurities can be solved immediately. There can also be risks involved in performing telephone interviews. Answers tend to be longer and more detailed but the main points in the answers can easily be lost in sidetracks. Both telephone interviews have been recorded. The use of a recorder prevents important information from going missing. It also gives the possibility to analyze the interview afterwards and to critically review how the questions have been asked.<sup>51</sup> The interviews have been transcribed and can be found as appendixes in the end of the thesis. This makes it possible to read the interviews in full size which ensures the credibility of the thesis.

### **3.1.3 Interview questions**

While making interviews there is always a risk that the interviewers ask the questions in a leading way to get the answers that would lead to the result wanted for the study<sup>52</sup>. To prevent this from happening the authors have used a written questionnaire as a template for the interviews. While doing so it gave the authors the opportunity to critically analyze the questions in advance. The questions are designed not to be leading and to be as unbiased and objective as possible in order to receive accurate and truthful answers.

The designing of the questionnaire is based on the frame of reference. The first questionnaire is aimed for the Swedish Embassy, the Swedish Trade Counsel, and the Swedish Chamber of Commerce. The questionnaire's first questions are open and involve the strengths and risks with the Brazilian market for Swedish companies. These questions were asked in order to get an overall and general picture of the subject. The other questions follow the disposition of the frame of reference and are more detailed since they are based on the different subtitles in that chapter. There are no yes or no questions; hence all questions demand descriptive and

---

<sup>51</sup> Eriksson and Wiedersheim-Paul, s. 60

<sup>52</sup> Svenning, s. 120

explorative answers. Most questions also demand argumentations and motivations by the respondent to explain the given answer. The questionnaire for Swedfund is based on the first questionnaire but was adjusted by removing some questions concerning topics not suitable to their knowledge and expertise.

All organizations chose Swedish respondents. Hence the questionnaires for these organizations, except for Swedfund, were translated by the authors from English to Swedish and the telephone interviews were conducted in Swedish.

### **3.2 Secondary data**

The secondary data are internet sources and literature which were mainly used for background information and for the frame of reference. Search for literature has been performed both in the library of University of Uppsala's online-catalog DISA and in the Swedish national library system LIBRIS. The internet sources have been found mainly by using the search engine Google. Words that were used in the searches were: Brazil, Sweden, foreign direct investment, international trade and finance. The words were used in several different combinations.

#### *Criticism of secondary data*

##### *Up-to-date ness*

Since research concerning motives and risks of foreign direct investments has not significantly changed during the last couple of years the criteria of up-to-date ness did not affect the literature used. The internet sources and articles used were recently updated and thereby the criterion of up-to-date ness was fulfilled.

##### *Dependence and tendency*

The internet sources were mainly used in the historical background to increase the understanding of the subject and the literature was only used in the historical background and frame of reference. Some of the data originate from the homepages of the organizations that have been interviewed. Since this information is used in the background information to get a basic understanding of the subject the authors do not believe that this has influenced the research. Hence, concerning internet sources and literature, the criterion of dependence and tendency were not of significant importance to the research.

### *Authenticity*

It is more difficult to grant the criteria of authenticity of an internet source than of literature. There are no authorities or gatekeepers to protect the internet user from useless or fake information as there are when literature or articles in well known papers are published.<sup>53</sup> Hence all internet sources used have been evaluated by the authors to grant the reliability and mainly sources from authorities and known organizations have been used. When using internet sources from other countries, the authors were even more skeptical and critical since they were not familiar with the sources and did not know which ones that were regarded as reliable or unreliable.

### **3.3 Research ethics**

All quotes in the thesis are indicated by quotation marks and the source is stated in a footnote. All data is reformulated and written in the authors' own words and all sources are stated in footnotes. The respondents are aware that the all information that they have given can be used in this thesis. The respondents have been informed that the thesis is a public document and all of them have given their approval of the empirical data based on the interviews that has been compiled and put together. No one of the respondents has requested to be anonymous which the authors believe increases the credibility of the thesis. In some cases when a respondent answers questions that might be sensitive more truthful answers can be given if the respondent is anonymous. In this thesis though the subject is not sensitive and therefore the fact that the respondents are not anonymous is only beneficial.

### **3.4 Choice of frame of reference**

The basic topic of this thesis is FDI and therefore the concept deserves a clear definition, hence a definition of FDI is what the introduction of the frame of reference consists of. One of the purposes of the thesis is to examine why a 'little Sweden' has emerged in Brazil and to be able to achieve this it is vital to understand why companies engage in FDI. The motives of FDI give a good explanation of this matter. The motives of FDI also enable an analysis of the economic climate by pointing out what factors that attracts Swedish companies to perform FDI in Brazil. The risks of FDI also provide a ground for analyzing the economic climate by examining what risks are typical for Brazil. The theories about motives and risks of FDI most appropriate for the thesis' purpose were found in "multinational business finance" by Eiteman, David K., Moffett, Michael H., Stonehill, Arthur I. In order to get a frame of

---

<sup>53</sup> Leth and Thurén, s. 10

reference that suited the purpose of the thesis and that helped analyzing all empirical data the theories were slightly adjusted using other literature. Since this thesis focuses on economic factors all cultural factors of the theories were neglected when the frame of reference was designed.

### **3.5 Analysis**

All relevant information that was gained during the interviews has been compiled in the chapter of empirical data and has been structured according to the motives and risks of FDI. The empirical data has then been analyzed using the frame of reference to determine what economical factors that have caused the creation and have had the highest significance in the development of the 'little Sweden'. To evaluate the importance of the different economic factors the analysis have been structured according to three levels; most important factors, important factors and less important factors.

## **4. Empirical Findings**

---

*To get an understanding of the subject of this thesis, a historical background is presented, including the development of the economic climate of Brazil, Swedish foreign investments and the relationship between the two countries. The subsequent part of this chapter consists of the results of the four interviews that have been conducted.*

---

### **4.1 Historical background**

#### **4.1.1 Brazil**

In the year 1500 a Portuguese navy heading for India discovered the eastern point of South America, that later came to be called Brazil. At that point that area was inhabited by tupí tribes. The colony came to be organized around the sugar plantations. During the following centuries more than 3.5 million people were brought as slaves from Africa to work at the plantations. This is something that even today has left a strong impression on the Brazilian society. Brazil became independent peacefully in 1822, and the Portuguese prince became the new emperor of Brazil. In 1889 the empire was dethroned and Brazil became a federal republic. During the first part of the 20<sup>th</sup> century Brazil struggled with economical problems. At several occasions the military interfered and removed political leaders from their posts. In the beginning of the 1960's the economical unbalance accumulated which led to an increase in the inflation. The situation caused a great dissatisfaction in the society, which led to

growing conflicts and polarizations. In March 1964 a military revolution broke out. This time the military remained in power for 21 years. The military dictatorship was phased out step by step and since 1985 the country has been ruled democratically.<sup>54</sup>

Brazil is the fifth largest country in the world, considering both size and population. It is rich on natural resources and it has an increasing and fast growing export of industrial products and natural resources.<sup>55</sup> During a long period of time Brazil was characterized by a relatively grand isolation towards the surrounding world. The isolation was broken by the former President Cardoso. The opening up towards the surrounding world, the abolishing of the import subsidies and massive increase of foreign direct investments led to a ground breaking change for Brazil. The trade policy of today is an important component of the Brazilian foreign policy and they are active within the G20-cooperations.<sup>56</sup> Brazil's most important trade partner is the EU. The union stands for 22 percents of both the export to Brazil, as well as the import. During 2006 the export to the EU increased with 16 percent, compared to the year before. Brazil's in private largest country of export is the United States, and it is Brazil's second largest trade partner after the EU. During the last years Brazil has had a stabilized economy and an economical growth that has led to higher employment rates.<sup>57</sup> In 2005 the country drastically increased their trade relations with non traditional markets such as Eastern Europe (55 percent) and Africa (41 percent). During 2006 these numbers were retained.<sup>58</sup>

For many years Brazil has been in the top half among the developing countries concerning their public debt in relation to their GDP. Other large economies such as India and China have a higher debt, but Brazil is still a country among those with the highest costs of borrowing money because of their high interest rates.<sup>59</sup> In 2003 Brazil had a debt of 58 percent of its GDP<sup>60</sup> but the good economical factors that the country has faced during the last years has created possibilities to begin to pay off their debt to the international monetary fund.<sup>61</sup> Even though it is still high, it is today under 50 percent of the GDP.<sup>62</sup> The Real interest rate is

---

<sup>54</sup> <http://www.sweden.gov.se/sb/d/2580/a/13956> 2007-04-27

<sup>55</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-04-20

<sup>56</sup> G20=a group of developing countries, <http://www.g-20.mre.gov.br/members.asp> 2007-05-05

<sup>57</sup> <http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=4140> 2007-05-05

<sup>58</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-04-20

<sup>59</sup> Thomas, s 20

<sup>60</sup> Ibid, s.20

<sup>61</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27911.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27911.aspx) 2007-05-03

<sup>62</sup> Ibid, 2007-05-03

among the highest in the world and the Central Bank interest rate was in March 2007 12.75 percent. The macro political economy is firm and characterized by a floating exchange rate.<sup>63</sup>

### *The 'Real plan'*

As mentioned before, Brazil's problems with a high inflation started during the economical struggles of the 1960's. The problems then accumulated and in 1986 the yearly inflation was more than 100 percent for the second year in a row. The government felt the need to take on more extreme methods to fight the inflation and in March 1986 the President announced "The Plano Cruzado". The idea was to freeze all prices and the citizens got assigned to control prices in every shop in the country. The plan worked well for a couple of months, but naturally it soon began to fall apart. Managers either refused to sell the products which led to the creation of black markets everywhere, or they founded "new products" that they then could sell for a higher price. In the late 1986 the creation of a new plan came up; 'The Plano Cruzado II'. This plan consisted of the same idea of freezing the prices, but it also included a general increase of the taxes and prices. From 1986 through 1994, the government tried to fight the inflation with a few other plans, all with the same results. In 1993, Cardoso became the Minister of Finances. It was clear that none of the previous plans had worked, and that the Brazilians would not believe in another plan that would impose freezing the prices. It was also certain that a grand part of the problem was the fiscal deficits, and that it was a problem that needed to be addressed despite all the political difficulties. To his help Cardoso called several of his academic friends to help him create a new plan that would once and for all defeat the inflation. One of the most important characters in the creation of the plan was Gustav Franco who later would become Director and President of the Central Bank.<sup>64</sup> The 'Real Plan' was founded on three key elements: "1) a fiscal strategy centered on the approval of the Constitutional Amendment creating the Social Emergency Fund, while other reforms were enacted through a prolonged period of time; 2) a monetary reform process to take place during a few months of voluntary adoption of a new unit of account later to become the national currency; 3) a big bang approach towards opening the economy with aggressive trade liberalization and a new foreign exchange policy". The 'Real Plan' succeeded to reduce Brazilian inflation from the hyperinflation levels of 50 percent per monthly rates, to less than 20 percent per year within a short period of time. The plan is one of the most successful

---

<sup>63</sup> <http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=4140> 2007-04-27

<sup>64</sup> <http://www.v-brazil.com/business/Real-Plan.html> 2007-05-10

stabilization plans on record.<sup>65</sup> In 2006 the inflation was 3.7 percent and it is predicted to be even lower during 2007<sup>66</sup>.

#### *Brazilian foreign direct investments*

In 2004 Brazilian companies made foreign direct investments to a value of 93 243 million USD. The number of companies that are investing in foreign countries are lower than in India and China. Nevertheless, Brazil has the largest internationalization potential in Latin America and studies shows that the acquisitions in Brazil are increasing. From January 2006 until September the same year there was an increase of 200 percent of the Brazilian acquisitions of foreign companies, in comparison to the same period the year before. Especially companies within the energy- and IT industries are described as active within fusions and acquisitions.<sup>67</sup>

#### **4.1.2 Swedish international trade**

Sweden has a long tradition of foreign investment and many of the Swedish multinationals were founded before the 20<sup>th</sup> century. The Swedish Vikings developed several trading systems in the 9<sup>th</sup> century mainly with countries in the east and during the 13<sup>th</sup> century trade increased with Germany, England and the neighboring Nordic countries. Silver, copper, tar and most importantly iron, were Sweden's most commonly exported goods. The 19<sup>th</sup> century was characterized by change. Technology and infrastructure were improved and education was made obligatory. In 1865 Sweden joined the system of free international trade and the export of wood increased significantly. In the end of the 19<sup>th</sup> century many Swedish inventions lead to the establishment of companies that today are great multinationals e.g. Ericsson, Alfa Laval, ASEA and Electrolux. After World War I, Swedish foreign investment outside of Europe increased, especially in Latin America.<sup>68</sup>

#### **4.1.3 Swedish and Brazilian relationships**

Sweden and Brazil established their diplomatic relationship as early as in 1826. The first Swedish immigrants arrived in Brazil in 1890 and in 1909 the first shipping route between the two countries, the Johnson line, was established.<sup>69</sup> When the cable up to the famous sugar top was built in Rio de Janeiro in 1912, the Swedish ASEA was present. The political contacts between the two countries are also widespread. To a grand extent Sweden and Brazil share the

---

<sup>65</sup> <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/rtpd.pdf> 2007-05-10

<sup>66</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-04-20

<sup>67</sup> <http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=6676> 2007-05-19

<sup>68</sup> Blomstermo, Johanson and Pahlberg, s. 23-36

<sup>69</sup> <http://www.sweden.gov.se/sb/d/2580/a/13956> 2007-04-27

same values and goals regarding foreign policy, for example regarding multilateral cooperation, peace and disarmament, durable development, human rights and democracy.<sup>70</sup> Except from the Embassy, Sweden has two Honorary Councils in Brazil, one in Rio de Janeiro and one in São Paulo.<sup>71</sup> Around 1000 Swedish citizens are presently living in Brazil, for most part in the São Paulo-area<sup>72</sup>.

## 4.2 The interviews

### 4.2.1 Motives of FDI

#### *Access to production factors*

In similarity to Sweden, Brazil is a country with great assets of natural resources<sup>73</sup>. Bystedt, Magnusson and Sjöbom agree that the proximity to natural resources is one of the most important advantages of being present on the Brazilian market. Brazil has historically been an economy that has been dependent on different types of natural resources. The most important have been cacao, rubber and sugar. The production factors that are the most important for the economy today are minerals, cellulose, metals, and other natural resources.<sup>74</sup> Bystedt believes that Brazil will be the largest center of cellulose production within 10 to 15 years. According to Magnusson, Swedish products are well adjusted to and suit the Brazilian market. Sweden is a relatively large country considering industry production. For example, Sweden has two major truck manufacturers, Volvo and Scania, which are both present with large production centers in Brazil. Another Swedish company that is taking advantage of the great assets of natural resources in Brazil is Stora Enso. The competitive advantages of making paper pulp out of fast growing eucalyptus in Brazil are huge in comparison to the pulp made from trees planted in northern part of the globe.<sup>75</sup> The cheap and abundant natural resources e.g. eucalyptus for pulp production, is also one of factors that will be most important when Swedish investors consider to invest in Brazil in the future. Another aspect to take into consideration is the labor force. The labor force in Brazil is still relatively cheap, but more importantly, it is very skilled and easy to work with.<sup>76</sup> According to Bystedt the labor force in Brazil is more qualitative, and the factories have better indicators of efficiency and quality

---

<sup>70</sup> [http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-05-07

<sup>71</sup> [http://www.swedenabroad.com/Consulates\\_31259.aspx](http://www.swedenabroad.com/Consulates_31259.aspx) 2007-05-07

<sup>72</sup> <http://www.sweden.gov.se/sb/d/2580/a/13956> 2007-04-27

<sup>73</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>74</sup> Bystedt, 2007-05-08, and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>75</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>76</sup> Bystedt, 2007-05-08



than in other parts of the world. A large part of the MNEs have their production centers in countries such as Brazil because of the asset of a skilled labor force.<sup>77</sup> Even though the labor force is skilled and relatively cheap, the respondents do not believe that this is the main reason why Swedish companies choose Brazil. Instead, it is the proximity to the natural resources and the large and growing market that Brazil represents.

#### *Economies of scale and scope*

One of the most important factors when investing in Brazil is the capacity of the company<sup>78</sup>. Nevertheless, Brazil is a large market and so are the companies that operate on it. For example, the smallest telecom operator in Brazil has 20 million users, and to be able to enter such a large market, it is necessary to have certain resources.<sup>79</sup> A majority of the largest Swedish companies are already present on the Brazilian market, with an exception from IKEA and H&M<sup>80</sup>. As a large company it is possible to achieve cost-effective production in Brazil due to the scale<sup>81</sup>. The companies that are making new direct investments are small or medium-size companies. The medium-size companies often have the advantage of an already existing market and export to Brazil. For all companies one of the most important factors is to have the financial means and the patience to handle such a large market as the Brazilian<sup>82</sup>. On the other hand, for the ones who manage, the advantages for both smaller and larger companies are the large profit opportunities on the local markets, combined with the now relatively stable exchange rate.<sup>83</sup> Karlsson predicts that many medium-size companies, e.g. suppliers to huge Swedish companies, will establish themselves in Brazil in the future.

#### *Managerial and marketing expertise*

Bystedt, Magnusson and Sjöbom agree on the fact that it is becoming more common that the Swedish companies in Brazil use for local market knowledge, instead of a Swedish CEO. During the last years the labor force in Brazil has become more advantageous. Brazil has been turbulent during the last 50 years. This has led to a development of qualitative management skills within the country.<sup>84</sup> Brazil has an excellent supply of knowledgeable labor force and management. The advantage of using local managers is that they possess the local market

---

<sup>77</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>78</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>79</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>80</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>81</sup> Karlsson, 2007-05-21

<sup>82</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>83</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>84</sup> Bystedt, 2007-05-08

knowledge that is needed.<sup>85</sup> It was more common earlier to use Swedish managers. In the beginning of the 70's there were about 200 Swedish families living in São Paulo and working for Swedish companies. Today there are only a few families left.<sup>86</sup> According to Bystedt the so called Swedish expertise does not have the same value as earlier. Instead, it is too expensive and inefficient. It can also be hard to adopt their knowledge to the Brazilian market. When Swedish personnel are transferred to Brazil it is usually only for short-term expertise in different projects.<sup>87</sup> Even the smaller subsidiaries usually use Brazilian managers. Only the really large companies, such as Ericsson, Scania and Volvo, still use a Swedish CEO. A common solution is to have a Swedish CFO instead.<sup>88</sup>

### *Advanced technology*

Historically, Sweden and other countries have brought the technical knowledge to Brazil<sup>89</sup>. Especially when it comes to Swedish investors, almost all of them have brought their own technology with them. While doing so, the technical knowledge of the host country has increased, and the technical knowledge in Brazil is presently high.<sup>90</sup> Nevertheless, there are some industries in which the technical knowledge was high from the beginning. Examples of this are within the ethanol industry<sup>91</sup>, bank and finance and oil and gas.<sup>92</sup> An industry where the Brazilians has yet more to learn is within the biotech industry. Overall, Brazil has become more technology competitive during the last years. Only in São Paulo, there are presently around 100 Universities.<sup>93</sup> Before the Brazilian economy opened up in 1990, the rules regarding ownership structure were much stricter than today. During this period the Brazilian government also succeeded in motivating Swedish and other MNEs into contributing to the development of the overall technological knowledge in Brazil and in the same time nationalizing the products. As a part of this movement, large developing centers were built at the lead of the MNEs. Even today, some of the largest Swedish MNEs have kept their development centers in Brazil. Ericsson has five development centers in the world and one of them is situated in Brazil. Also Tetra Pak has production centers for products that they export to the rest of the world and Scania has a center for development of new motors.<sup>94</sup> It is also

---

<sup>85</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>86</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>87</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>88</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>89</sup> Ibid.

<sup>90</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>91</sup> Sjöbom, 2007-05-15 and Bystedt, 2007-05-08

<sup>92</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>93</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>94</sup> Bystedt, 2007-05-08

common that factories that are established far away from the educational centers, build up their own industrial schools, where they teach the specific knowledge needed to handle the work at the factory<sup>95</sup>. Bystedt summons the technological discussion with the remark that it always is important for a company to have technological resources, when making an investment as far away as in Brazil. The technological knowledge in Brazil is very good, and it is not hard to find skilled personnel. Nevertheless, he believes that the Brazilian knowledge might not be as sound and general as Swedish.

### *Financial strength*

A crucial factor for companies that are considering investing on the Brazilian market is that they have the financial strength<sup>96</sup>. Before entering a market, it is important to make a careful market analysis to get an understanding of how the market works and how much the investments will cost. A common mistake that many companies make when performing new investments in Brazil, is that they have too optimistic plans. This, combined with the lack of financial resources to handle a couple of shaky years before the company starts to be profitable, often leads to pitfalls for many companies.<sup>97</sup> Also when the company has been established it is important to have the financial assets to handle periods of market declines<sup>98</sup>. All respondents advice Swedish investors to finance their investments with capital from the parent company, other internal assets or from banks with lower interest rates. The Brazilian capital is still very expensive and none of the respondents advice Swedish investors to use local capital. If the capital does not exist within the own company, it is always better to use Swedish channels such as Swedfund or other Swedish banks, such as SEB or Nordea, that help finance foreign direct investments. On the questions why some Swedish companies have chosen to search financial means from the Brazilian investment bank BNDES<sup>99</sup> <sup>100</sup> Magnusson answers that the BNDES has different interest rates than other Brazilian banks. The business can therefore be more profitable. Nevertheless, the BNDES has specific

---

<sup>95</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>96</sup> Bystedt, 2007-05-08, Sjöbom, 2007-05-15 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>97</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>98</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>99</sup> <http://di.se/Nyheter/?O=Index&page=%2fAvdelningar%2fTelegramShow.aspx%3fnopopup%3d1%26dreTN%3d169904> 2007-05-03

<http://di.se/Nyheter/?page=%2fAvdelningar%2fArtikel.aspx%3fO%3dIndex%26ArticleID%3d2004%5c01%5c12%5c96058%26src%3ddi> 2007-05-03

<sup>100</sup> BNDES is a federal public company in Brazil with the purpose to act as a financier for foreign investors to contribute to the development of Brazil. <http://www.bndes.gov.br/english/thecompany.asp> 2007-05-07

requirements that have to be fulfilled in order for the company to receive funds, and these might be requirements that not all companies can fulfill.<sup>101</sup>

### *Differentiated products*

According to Bystedt there has historically been a great demand for Swedish products in Brazil. The fact that the Swedish investors came to Brazil very early<sup>102</sup>, and that they had the right products, are probably two of the main reasons why Swedish investors early became such large players of the Brazilian market.<sup>103</sup> Many of the Swedish companies have been involved in industries regarding infrastructure, telecom, energy, truck development, and engineering. Many of the early Swedish companies became important players on the market through large official purchases. This advantage then led to an increased interest in Brazil among Swedish companies. The early Swedish investors became suppliers in major road constructions, power supply constructions, and phone constructions. The Swedes managed to serve Brazil with products that were necessary even in times of a turbulent economy. The Swedish investors also had the advantage of thinking in long terms and they possessed the industrial knowledge that was necessary to succeed on the Brazilian market. Even now, the long term thinking, endurance and preparation are some of the Swedes greatest advantages in comparison to actors from other countries.<sup>104</sup> According to Bystedt this historical heritage from the industrialized era, is one of the main reasons why Swedish investors have been so successful, and such large players on the Brazilian market. The Swedish investors also had the ability to adapt to the Brazilian market.<sup>105</sup> The people that came to Brazil a 100 or 50 years ago were colorful entrepreneurs with great visions. They had business ideas and they followed their visions, even though the market at times was a bit shaky. This is a big difference from today. Today most companies make careful technical and market analysis before entering a new market. The market has to be stable and all risks minimized.<sup>106</sup>

### *Competitiveness of the home market*

One of the greatest advantages for Swedish investors in Brazil is the size<sup>107</sup> and the dynamics of the market. Sweden has been too small for the large industrial firms such as ASEA, ABB and Tetra Pak. Instead these industries begun to search for new and more profitable markets.

---

<sup>101</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>102</sup> Sjöbom, 2007-05-15 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>103</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>104</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>105</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>106</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>107</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Karlsson, 2007-05-21

Brazil has large needs that yet need to be filled by modern technology and products. 30 million Brazilians are still outside of the modern economy. Also, the population is young which is something that complies well with the Swedish business culture of long term planning. Brazil is a market with obvious expansion possibilities, no matter what will happen the next 30 years to come. The market is large and has a great potential.<sup>108</sup>

#### *Cluster theory*

Brazil is without question Latin America's most important business metropolis. One of its major advantages is its good distribution networks.<sup>109</sup> The first Swedish companies came to Brazil in the beginning of the last century. One of the reasons was that the Johnson line was opened, which made it easier to freight goods from Sweden to South America. By that time, Brazil was still a country under construction and this helped to open up the economy. To attract new people and to get the economy started, Brazil had emigration offices all around Europe and in Japan. It became more interesting to invest in Brazil and the first Swedish companies to come were the traditionally large industries such as ASEA, Alfa Laval and SKF. During the 50's when the economic growth in Brazil increased, more Swedish companies came, and this was the time when e.g. Scania made their first establishments in the country. During the 70's there was another period of economic growth. Even though Brazil at that time was under dictatorship, companies such as Volvo saw the potential in the country. The 80's was characterized by huge economical turbulence and new investments stagnated. When the 90's came the economy had reached more stability, and more Swedish investors entered the Brazilian market. The companies that now came were especially medium-size companies and suppliers to the already existing MNEs.<sup>110</sup> Many Swedish companies have built up their entire profit and success on their investments in Brazil. For the truck manufacturers Volvo and Scania and for the telecom company Ericsson, Brazil has played an important part in their overall activity. The large companies' success stories have then been spread back to Sweden through newspapers and through 'word of mouth'. This has led to the fact that more small companies have taken their chances on the Brazilian market.<sup>111</sup> One of the greatest strengths for Swedish companies on the Brazilian market today is the presence of other Swedish companies<sup>112</sup>. Thanks to the Swedish companies' early establishment in Brazil, they have also had the time to reinforce their investments and to expand their markets. When Brazil later on

---

<sup>108</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>109</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>110</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>111</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>112</sup> Karlsson, 2007-05-21

opened up the economy for export, their increased capacity had made them prepared for further export.<sup>113</sup> Bystedt estimates that the larger Swedish companies in Brazil export around 20 to 30 percent of their production to other countries. Brazil is also part of Mercosur which is a trade agreement between Brazil, Argentina, Uruguay, Paraguay and Chile. Companies within countries that are part of Mercosur have duty free trade to other countries within the union.<sup>114</sup> In that extent that export goes to the rest of South America, a majority of the production comes from Brazil, even though South America is a small market in these contexts. The remaining part of the South American market, without Brazil, is only half the size of the Brazilian market. Instead, most of the export from Brazil goes to the United States, Europe, China and India.<sup>115</sup> Karlsson believes though, that one of the most important factors in the future for Swedish FDI is the possibility to export to other countries in Latin America. Many of the larger Swedish companies in Brazil are also part of global networks where they make specific products for the entire group. E.g. Scania has a production unit of motors in Brazil for their entire group, and Ericsson produces radio stations for their group. Nevertheless, Brazil is a very large market of its own and many of the Swedish companies with production in Brazil only produce for the Brazilian market.<sup>116</sup> In 2005 Swedish companies in Brazil had a yearly turnover of about 65 billion Swedish crowns whereas 10 billion of these were exported to other countries. At the same time, the Swedish export to Brazil was 7 billion Swedish crowns. These figures indicate the importance for Swedish companies that are exporting to Brazil, to also be present on the Brazilian market.<sup>117</sup>

To succeed in Brazil it is important to have a good understanding of the market. The system is complex and it is important to have local partners and good lawyers that can help to get an understanding of the market. Nevertheless, the Brazilian market is large and has a great potential, so with the right strategy and the right connections it can be a very profitably market.<sup>118</sup> All respondents agree on the fact that Brazil is a large and growing market. Swedish-related companies have invested 23 billions in new direct investments during the last five years and there are more companies on their way. Also, the companies that are already present on the market are making new investments.<sup>119</sup> As mentioned above, 30 million

---

<sup>113</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>114</sup> Ibid.

<sup>115</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>116</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>117</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>118</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>119</sup> Magnusson, 2007-05-16, Sjöbom, 2007-05-15

Brazilians are still outside of the modern economic system<sup>120</sup>. The population is young and according to Bystedt the Brazilian economy shows a great economical potential. Brazil is showing an enormous increase in purchasing power, especially in the lower and middle class. Business areas that are looking especially bright for the future are the ones regarding consumer products.<sup>121</sup>

#### **4.2.2. Risks of FDI**

##### *Firm-specific risks (micro risks)*

###### *Governance risks*

Even though the economy has gone up and down in long cycles, the Brazilian market was for a long time unstable and insecure, but now the trend of instability and turbulence has been broken<sup>122</sup>. When a country is unstable, investments and establishments are usually postponed. An example of this was after the Dot-com crash when many companies that already had decided to invest in Brazil froze their plans because of the instability<sup>123</sup>. After the opening up towards the global market during the 90's, companies in general became nervous by the increasing competition<sup>124</sup>. When President Lula was elected in 2002/2003 the foreign investors became nervous and the economy became a bit shaky but only for a short period of time<sup>125</sup>. Nevertheless, Lula has retained the basic economical principles that were established by previous governments. The government has gained confidence and the risks have decreased gradually but investors must bear in mind that Brazil is a country that can surprise. Compared to Europe, Brazil's political climate is not fully stable but it is a democracy in process and it tries to get stronger.<sup>126</sup> From an economic perspective, Bergeå believes that Brazil has been stable for approximately three years. From a political perspective, Karlsson says that Brazil has been relatively stable the last 15 years. When President Lula was re-elected there was no turbulence at all<sup>127</sup>. According to all respondents the political climate will probably continue to be more stable and Swedish companies will have a promising future<sup>128</sup>.

---

<sup>120</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>121</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>122</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>123</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>124</sup> Bergeå, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>125</sup> Bergeå, 2007-05-08, Karlsson, 2007-05-21 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>126</sup> Bergeå, 2007-05-08

<sup>127</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>128</sup> Bystedt, 2007-05-08, Magnusson, 2007-05-16 and Sjöbom, 2007-05-15

The political climate of Brazil is characterized by bureaucracy and lack of transparency.<sup>129</sup> This could be deterrent for foreign investors<sup>130</sup> but projects have been started to simplify imports, establishment of companies, and registrations of new products. Lula introduced a new growth acceleration program (PAC) in January with the goal of investing 1600 billion SEK during four years. This will probably lead to a higher growth rate. The growth rate in Brazil at the moment is 3.5 percent which is a little lower than the other BRIC countries. There are a few bottlenecks and if they are removed the development for Swedish companies will be very promising.<sup>131</sup> The PAC program involves public and private investments divided into five groups; infrastructure (transport, sanitation and housing), credit stimulation, institutional development, tax exemption and long-term fiscal measures<sup>132</sup>. According to the Chief of Secretariat of Economic Affairs of BNDES, Ernani Torres Filho, an effect of this program is that investments in Brazil will increase<sup>133</sup>.

Corruption is a large problem in Brazil<sup>134</sup> and recently many corruption scandals have been revealed. These scandals have not had an effect on the President though, so the political climate seems quite stable now.<sup>135</sup> The institutions are getting stronger and hopefully they will grow stronger than the political power game so they will have more self dependence and higher influence. Hopefully different reforms will be made concerning the legislation and the complex fiscal system<sup>136</sup>, which are large problems in Brazil today<sup>137</sup>.

### ***Economic risks***

Brazil has during the last years shown reoccurring stock exchange records, a lowered Real interest and a lower land risk<sup>138</sup>. The IMF-loans have been repaid in advance and the debt to the Paris Club has been paid off<sup>139</sup>.

---

<sup>129</sup> Bergeå, 2007-05-08, Magnusson, 2007-05-16 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>130</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>131</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>132</sup> [http://www.itu.int/ituweblogs/treg/PAC+Includes+Tax+Breaks+For+Digital+TV+Semiconductors ++ Brazil.aspx](http://www.itu.int/ituweblogs/treg/PAC+Includes+Tax+Breaks+For+Digital+TV+Semiconductors++Brazil.aspx) 2007-05-07

<sup>133</sup> [http://www.bndes.gov.br/english/news/not032\\_07.asp](http://www.bndes.gov.br/english/news/not032_07.asp) 2007-05-07

<sup>134</sup> Magnusson, 2007-05-16 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>135</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>136</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>137</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>138</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>139</sup> Magnusson, 2007-05-16



### *Inflation*

The high inflation has influenced the Brazilian market negatively for a long time<sup>140</sup>. When a country has a high inflation and the currency is weak, there are low incentives to invest. During certain periods of time, the market has been expanding and even during the years of high inflation in the 80's the companies that already were established in Brazil made new investments. Once a company is in the country it gets the experience and knowledge needed to be able to manage inflation. It is important to think in long terms and to slow down with investments during the declines in the economy. On the other hand, when the Brazilian market has an increase, the profits can be very high.<sup>141</sup> There is no Swedish company that has left Brazil because of a crisis. Swedish investors have always had a long term thinking that has been successful in Brazil. They have seen the potentials of the growth rate and the needs of Brazil and they have been convinced that an investment on a horizon of 10 years will be profitable. In a country with a highly varying inflation cycle or economic development and a political instability it is impossible to have a short term thinking.<sup>142</sup>

It takes hard work to manage a high inflation economy<sup>143</sup>. During the 80's, a large part of the population did not have access to bank and finance, accounts of their own, credit and so on. Many people worked in the financing departments, which were the most important departments of the companies, while the production development, product development and modernizations were neglected. On the other hand, when the currency is strong and the inflation is stable many companies modernize their industry parks.<sup>144</sup> The Government has worked hard to lower the inflation<sup>145</sup>. The problem of inflation has the highest priority and the entire economic model has been constructed to achieve a stable economy<sup>146</sup>. Naturally the instability in the economy will vary from year to year but in a more long term perspective all respondents are convinced that the inflation can be kept down in the future.

### *Interest risk*

To borrow money in Brazil is expensive. The Central Bank interest rate in Brazil is about 13 percent. The interest rate for companies to borrow money is about 20 to 30 percent on a

---

<sup>140</sup> Bystedt, 2007-05-08 Magnusson, 2007-05-16 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>141</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>142</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>143</sup> Karlsson, 2007-05-21 and Magnusson 2007-05-16

<sup>144</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>145</sup> Bystedt, 2007-05-08, Magnusson, 2007-05-16 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>146</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

yearly basis.<sup>147</sup> This discourages Swedish companies to take local loans and all respondents instead advise their clients to seek alternative ways to finance their investments. Bystedt believes that the high interest rates could be repellent for foreign investors. When comparing two different markets that are very alike apart from the interest rate, it could be a decisive factor for the foreign companies.<sup>148</sup> Magnusson on the other hand, does not believe that the high interest rate in the country has a high influence of the overall investment in the country. Companies that are planning on making a direct investment in Brazil are not affected by the interest rate in the country since they usually finance their investments with capital of their own or through cooperation with their domestic banks. Swedish companies in Brazil are doing very well, despite the high interest, and Magnusson does not believe that the interest rate is something that has had a great impact on the Swedish investors. A too high interest rate though, acts as a brake on the economy on a larger scale.<sup>149</sup> The companies that already are established in Brazil can be affected in the way that the overall consumption decreases when an economy faces a very high interest risk<sup>150</sup>. In such an economy it is important to have a long term thinking. Long term thinking will most often counteract negative reactions regarding short term fluctuations of the interest rate.<sup>151</sup> Though the Central Bank interest rate in Brazil occasionally has been one of the highest in the world, there is now a political awareness to control and decrease it<sup>152</sup>. The last three years the interest rate has decreased from around 30 to 13 percent. This shows a trend downwards and it is a good indicator for the future.<sup>153</sup>

#### *Exchange rate changes*

The Brazilian currency Real was never pegged to U.S. Dollars, even though many people say that it was. The Real was written down once every three months until it could not resist the pressure in January 1999 and was set free. As a result the Real was weakened and it became cheaper for Swedish companies to invest in Brazil, the labor force became cheaper and the prices on land dropped. Also, the Brazilian imports of Swedish goods dropped, which might have caused Swedish companies to stop exporting and instead open up subsidiaries in Brazil.<sup>154</sup> Nevertheless it would surely matter for Swedish investors if the Real is pegged to

---

<sup>147</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>148</sup> Ibid.

<sup>149</sup> Ibid.

<sup>150</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>151</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>152</sup> Bergeå, 2007-05-08

<sup>153</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>154</sup> Magnusson, 2007-05-16

U.S. Dollars<sup>155</sup>. A currency that is pegged to another one indicates a non free and closed economy which is deterrent. Sjöbom says that a result is that Brazilian transactions must be secured through hedging. According to Karlsson product and investment calculations would be more straight forward and easier to make if the Real was pegged to U.S. Dollars. In the long run though, the exchange rate reflects the cost level better with a floating currency, which probably would increase the competitiveness of Brazil. One effect of the stabilized economy is that the Real is getting stronger. This could affect Swedish companies negatively as it becomes more expensive to make new investments.<sup>156</sup>

### **Country-specific risks (macro risks)**

According to Bystedt, Brazil has not done its homework. The success in Brazil today is highly dependent on the world's success. Without the world's demand on the natural resources and the positive economical spirit, Brazil would not have been so successful. The weather conditions in Brazil are great for many Swedish companies. There is no place in Sweden that has sun, rain and good weather; the capacity per square meter in Brazil is approximately 60 times larger than in Sweden. Nevertheless, if the world economy would be tightened-up, Brazil is not prepared which would affect Swedish investors negatively.<sup>157</sup>

### ***Transfer risks***

#### ***Blocked funds***

After Brazil opened up to the outside world in the 90's, the government changed the regulations to simplify export, import and public biddings. The investments increased and it became easier to register capital in the Central Bank.<sup>158</sup>

### ***Institutional risks***

When considering investing in Brazil it is important to have in mind that Brazil is far away<sup>159</sup>. There are many cultural differences to consider<sup>160</sup> and one of the largest risks is that companies do not understand how the Brazilian market works<sup>161</sup>. It is vital to study the market in advance to be able to cope with the complex fiscal system and the bureaucracy in order to be able to establish a subsidiary in Brazil. If these factors are neglected they have to be

---

<sup>155</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>156</sup> Palmeus, Dagens Industri, 2007-05-22

<sup>157</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>158</sup> Sjöbom, 2007-05-15

<sup>159</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>160</sup> Ibid.

<sup>161</sup> Karlsson, 2007-05-21 and Magnusson, 2007-08-16

corrected afterwards which can be expensive and time consuming.<sup>162</sup> It is crucial to find the right local partners that know the Brazilian market<sup>163</sup>.

#### *Ownership structure and protectionism*

According to Bystedt and Sjöbom there are generally no restrictions on the ownership structure in Brazil for the industries that most Swedish companies operate in, but there are exceptions. Some of these exceptions are the media industry<sup>164</sup>, banking and financing<sup>165</sup> and probably the oil industry where there are companies with a monopoly<sup>166</sup>. In the media industry a foreign investor can only own 30 percent of a company which make that industry less appealing to foreign investors. Generally speaking there is a lot of bureaucracy and well-defined rules in Brazil on how companies must look. Within most industries most companies can own its subsidiary to a 100 percent but there has to be at least two owners. Usually they solve this problem by letting for example their production company own 99 percent and their holding company the remaining 1 percent.<sup>167</sup> During previous years there were more restrictions on the ownership structure<sup>168</sup>. The Brazilian laws and the Government advocated the development and nationalization of the domestic products. In the telecom industry the owners had to be local and foreign ownerships could not exceed 49 percent of the company.<sup>169</sup> Due to the previous protectionism and trading barriers it was especially important for the companies to be present in Brazil. To be able to reach the large inner market, the companies have to be there. Before the opening of the market in the 90's, the companies that already were on the Brazilian market were "protected" from foreign competitors. On the other hand, the opening-up led to a new possibility of exporting so the effect for the companies was more or less plus minus zero.<sup>170</sup>

---

<sup>162</sup> Magnusson, 2007-08-16

<sup>163</sup> Karlsson, 2007-05-21, Magnusson, 2007-08-16 and Sjöbom, 2007-05-15

<sup>164</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-08-16

<sup>165</sup> Magnusson, 2007-08-16

<sup>166</sup> Bergeå, 2007-05-08

<sup>167</sup> Magnusson, 2007-05-16

<sup>168</sup> Bystedt, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

<sup>169</sup> Bystedt, 2007-05-08

<sup>170</sup> Bergeå, 2007-05-08 and Magnusson, 2007-05-16

## 5. Analysis

---

*The results of the empirical data are analyzed in accordance with the frame of reference to determine what importance different economic factors have had in the creation of the 'little Sweden' in São Paulo, Brazil. The factors are structured into three levels of importance.*

---

### 5.1 Most important factors

Despite the fact that Sweden is a small country, it has several large MNEs. When the Swedish market was saturated, these companies needed to find new profitable markets. In the beginning of the last century the companies saw the potential in Brazil, a large and unexploited market with a great supply of natural resources such as paper pulp, sugar, metals, and minerals. A few of the first companies to establish subsidiaries in Brazil were Ericsson, Alfa Laval, Asea and SKF. The Swedish market was too small for these types of industries, but there was a great demand for their products in Brazil and with the Johnson line it became possible to reach these new markets. It is possible to believe that one of the reasons why Swedish companies have succeeded on the Brazilian market is because the two countries show some similarities. For example, both countries have a few large industrial metropolises combined with large sparsely-populated areas with great natural resources. Many of the Swedish companies operate in industries that can benefit from the natural resources that Brazil possesses. The empirical findings show that the Brazilian market possessed natural resources that suited Swedish companies and at the same time the competition was not as fierce in Brazil as in Sweden. This indicates that the production factor natural resources and the competitiveness of the home market were two of the most important reasons why Swedish FDI started in Brazil.

When Swedish companies first started to invest in Brazil it was still unstable and developing country. Even though an economy is unstable it has certain infrastructural needs such as road construction and telecom. The Swedish companies that were established were large industries that could serve Brazil with these products. It was beneficial for the Swedish companies to establish subsidiaries in Brazil instead of just exporting. One reason was that their products were complex and needed a lot of maintenance. It is also possible to believe that it became more profitable for the Swedish investors to establish production centers in Brazil, instead of only exporting, since Brazil is so far away. To be able to enter a market as large and unstable as the Brazilian it was important for the companies to have a large financial capacity and a

long term thinking. It was important to have a financial strength to be able to handle the fluctuations in the economy. The Swedish industrial heritage that was characterized by a long term thinking and optimistic driving force, together with their industrial knowledge, were two contributing factors in the Swedish success in Brazil. The Swedish entrepreneurs had great business ideas and they followed their visions. In contrast of today, less consideration was taken into complex and technical market analysis. Perhaps this heritage can be connected back to the times when the Swedish Vikings were exploring new foreign markets. This indicates that the financial strength and the differentiated products were two of the most important factors in the creation of the 'little Sweden' in Brazil.

## **5.2 Important factors**

When the first Swedish companies that were established in Brazil were successful the word spread to other Swedish companies. In accordance with the cluster theory this caused more Swedish investors to follow their example and make new establishments. Brazil is the most important business metropolis in South America and one of its major advantages is its good distribution networks. Brazil is therefore, and due to the fact that it is part of Mercosur, an important starting point for companies that plan to expand their business to other parts of South America. The cluster theory may not have been an important factor in the first establishments of Swedish companies in Brazil, but can explain a part of the fact that other Swedish companies made establishments in Brazil later on. Even in the 80's when the economic system was turbulent and the inflation was very high, Swedish investments were made. The inflation has for a long time been a huge problem for Brazil and the main priority of the government has been to lower it and make it more stable. Nevertheless, once companies are in an economy with high inflation they gain experience and learn how to cope with it. Also the fact that no Swedish company has left Brazil because of a crisis indicates that inflation has not been one of the most important factors for Swedish investors in Brazil. Of course the problem of inflation has had a great impact on Brazil as a country and could definitely not be neglected when FDI in Brazil is considered. Inflation could also be deterrent but the Swedish companies have found ways to handle it. The Brazilian economy has for a long time been unstable; a situation that often results in decreased incentives of investments or in investments being postponed. During the opening up towards the global market in the 90's and later when President Lula was elected, the companies and investors became nervous. As a result, the economy became unstable again for short periods of time, which shows that the Brazilian market is highly influenced by changes and actions of the governments. Despite

the fact that governance risk has been a large issue in Brazil, Swedish companies have been investing in Brazil ever since Ericsson introduced their first telephone on the Brazilian market in 1891. A few Swedish investors that have considered investments in Brazil have probably been intimidated by the political instability and have therefore abandoned that idea. Generally though, since so many companies have fulfilled their investments and found ways to cope with the instability, it shows that the governance risk has not been a factor of high importance concerning the creation of the 'little Sweden'. Now the trend of instability and high inflation has been broken and it is believed that Brazil will stay stable in the future which could lead to even more Swedish investments.

Before entering a new market it is important to study the market, especially a complex and bureaucratic market as the Brazilian. It could be helpful for foreign investors to find local partners that know the Brazilian market to avoid making mistakes that can be both expensive and time-consuming. Both the Swedish Trade Council and Swedcham can assist in this matter, and since many Swedish companies are present on the Brazilian market there is a lot of experience and expertise that can be obtained. Even though this is an aspect that is important to have in mind, it is not a factor that have had a major influence in the creation of the 'little Sweden'. Nevertheless, this factor in combination with cluster theory may be one of the greatest strengths with the Brazilian market today.

### **5.3 Less important factors**

The first Swedish companies that were established on the Brazilian market came at a time when Brazil was still a relatively closed country for foreign investors. There were many rules and regulations regarding export and import as well as rules regarding the ownership structure within foreign companies. The rules regarding ownership structure did not apply in areas where the Swedish companies mainly were established though; hence it has not had an important role in the creation of the "little Sweden". Import regulations made it difficult for Swedish companies to perform export to Brazil. At the same time, the import regulation protected the companies that were already present on the market from outside competition. As a result it became easier and more profitable for many of the Swedish companies that exported products to Brazil to be established directly on the Brazilian market. Also, since the Swedish MNEs in the beginning of the last century had the capacity, the production factors and the products to handle a foreign direct investment Brazil, it became more profitably for them to be established in Brazil. The Swedish MNEs had the advantage of having the ability

to establish themselves in Brazil, an ability that companies from many other countries may have lacked. It is therefore possible to believe that the closed Brazilian economy, instead of being deterrent, may have been beneficial for Swedish companies. Neither were the export regulations an important factor once the Swedish companies were established in Brazil. The Brazilian market was large and unexploited, and the local markets were definitely profitable enough for the Swedish companies. The Brazilian economy opened up in 1990 and as a result Swedish companies got the possibility to export their products to other countries. On the other hand, the import regulations were also taken away which opened up for more competition. Many of the large Swedish companies had already been present in Brazil for almost a century. They had been relatively spared from competition during their starting up period, and had been given the possibility to expand their establishments in Brazil. When the times then were changing they already had the capacity and the preparation to handle the new competition. At the same time they could also receive the new export advantages. Many Swedish companies that came to Brazil after the economy had opened up were medium-size companies and in many cases suppliers to the large MNEs. It is possible to believe that these types of companies have a more short term thinking, and are in greater need for a more dynamic and open market. It is also possible to believe that these types of industries are more dependent on a stable economy.

Through conscious political actions and tools such as the Plan Real and the PAC program, the Government has managed to stabilize the economy. The improvement of the Brazilian trade balance is another indicator that the economy is stabilizing. Earlier the interest rate had been extremely high at times in Brazil. This makes it very expensive and unprofitable to borrow money locally. Although this may appear to be an important factor for FDI, the empirical findings do not show that it had a great impact on the upcoming of 'little Sweden'. The companies that came were able to find alternative financing solutions and therefore had the financial strength that was needed. They either had the financial means within the company or they sought help from Swedish banks. Nevertheless, the interest rate can be an important factor for smaller companies without the same financial strength. Generally though, the empirical data does not show that the exchange rate has been an important factor in the development of the "little Sweden". On the other hand, the Real has recently become stronger, which can make Brazil less attractive as a base of production in the future. An important thing to remember is that none of the Swedish companies have left Brazil due to a crisis in the country for the last 100 years. This indicates that the economical factors such as interest rate,



blocked funds, ownership structure and the exchange rate all have been factors that the Swedish companies have been able to handle.

The empirical findings do not show that the size of the companies alone is an important factor. Instead the most important factors are the capacity and the financial strength of the company. Since large companies usually have a large capacity and financial strength, it is possible to believe though, that the size and the financial strength are factors that are affecting each other.

When the Swedish investors first came to Brazil, it was yet a country under development. The Swedish companies that came were operating within industries with a demand for technological skilled personnel and managerial expertise. Even though Brazil did not have the possibility to supply the Swedish companies with all the expertise needed, this did not become a problem. The Swedish companies brought the personnel and the technology that they needed from Sweden. Today the knowledge in the country has greatly improved and both the management skills and the technological knowledge are high within the country. It is therefore more common today to only use Brazilian personnel.

The production factor labor force in Brazil has been and still is skilled and relatively cheap but it is not one of the main reasons why Swedish companies chose to invest in Brazil. The Brazilian educational system is improving and there are approximately 30 million people that yet are outside of the modern economy, but that are believed to be on their way in. This indicates that the labor force in Brazil has a great potential for the future.

The empirical findings show that the managerial skills and the technological knowledge in the country were not factors of great importance when Swedish companies first came to Brazil. Neither was the scale and scope a very important factor, instead it was the capacity of the company that mattered. The ownership structure and the blocked funds may have been a more important factor when the first companies came to Brazil, but now when the Brazilian economy is open and there are no more regulations it is not a factor of great importance. Even during the times when regulations were more strict, it may have been a contributing factor for Swedish companies to invest, but it was not one of the most important ones. The interest rate has not an important factor since the Swedish companies have found alternative ways to finance their investments. Neither has the exchange rate been a crucial factor in the

development of the ‘little Sweden’ but the empirical findings show that it might play an important part in the future.

## **6. Conclusion & Discussion**

---

*In the Conclusion the results from the analysis are summarized and the questions in the problem discussion are answered. Finally suggestions for further studies are presented.*

---

### **6.1 Why has a ‘little Sweden’ emerged in Brazil?**

The purpose of this thesis is to examine why a ‘little Sweden’ has emerged in Brazil as well as examining what importance different economical factors have had for the Swedish foreign direct investment in Brazil. The research shows that there are many factors that have contributed to the creation of the ‘little Sweden’. All of these factors have of course affected each other and it is their interplay that has created and shaped the ‘little Sweden’ as it is today. Nevertheless some factors have had a higher influence than others. One of the factors that have had the most importance has been the access to production factors in Brazil concerning natural resources. The competitive home market in Sweden, together with the fact that Brazil was, and still is, a large and relatively unexploited market, were two important factors in the creation of the ‘little Sweden’. Another factor with high significance for Swedish FDI’s survival and profitability in Brazil was that Sweden had the right products for the market and entrepreneurs with the right attitude. Finally it was vital for the companies to have the financial strength to be able to handle the unstable Brazilian market, which was a quality that the Swedish companies possessed.

The cluster theory can explain a part of the fact that many Swedish companies followed the pioneers of the last century, but it was not one of the main reasons why these companies first came to Brazil. Another factor that has contributed to the development of the ‘little Sweden’ but has not been one of the most important is the problem of the high inflation. The governance and institutional risks have also had an impact on Swedish FDI but they have not been crucial.

The factors that have not played an important part in the development of the “little Sweden” are scale and scope of the companies, the ownership structures, protectionism, the interest and

exchange rates, blocked funds, managerial and market expertise, the production factor labor force, and advanced technology.

## **6.2 What industries have benefited from the economical climate in Brazil?**

Generally the companies that were successful in Brazil operated within industries that Brazil had a demand for, such as infrastructure and telecom, and companies that could take advantage of the good supply of natural resources. Nowadays when the economy has been stabilized and more dynamic, the possibility for new businesses to make profitable establishments has increased. Thanks to the improved economy the need for consumption goods has risen and the technology has become more advanced, hence companies within those industries have great potential.

## **6.3 What tendencies can be seen regarding future development of Swedish FDI in Brazil?**

The Brazilian economy shows a high potential of economic growth and it is believed that it will stay stable, both economically and politically, in the future. The Brazilian market is still large and relatively unexploited which indicates that it can be a very prosperous market for the right kinds of companies also in the future. The Swedish companies that enter the Brazilian market now have an advantage of being part of a Swedish cluster. Many Swedish companies have been operating on the Brazilian market for a long time; hence they have a large experience that they can share with new investors. In addition there are several Swedish organizations present in Brazil that act as local partners. The PAC program is not only positive for Swedish investors because it is believed to increase the growth rate, but also because large investments will be made in infrastructure, an industry that many Swedish companies operate in. The PAC can therefore imply that there is going to be a lot of work opportunities for these companies in the future. Lately the Real has become stronger, and if this development continues it will become more expensive for foreign companies to invest in Brazil. Nevertheless, the authors draw the conclusion that for Swedish companies that have the right capacity, establishment in Brazil can be very profitable also in the future.

## **6.4 Discussion**

The authors found it interesting to study Swedish investments in Brazil since they believe it is a subject that has received little attention. One reason for this can be the fact that many of the large companies that operate in Brazil were established a long time ago. The authors believe

that this is a subject that should receive more recognition since Brazil is the largest market for Swedish industry outside of Sweden and the future looks optimistic.

The South American market except from Brazil is still relatively undeveloped and therefore the export from Swedish companies in Brazil is small. It is possible to believe that this market will increase in the future and due to the fact that Swedish companies already are present in Brazil, which is considered to be the gate to South America, they have a great advantage.

The Swedish companies came during a time of economical instability and they did not have the same possibility of making as advanced technological market analysis as the companies have today. Instead they saw the potential in the markets and they followed their ideas and their visions. When companies today seek new markets they use advanced and complex technical devices to analyze the potential market in order to minimize risks. It is possible to believe that if the first companies had possessed the tools that the companies have today they would have found the market to be too risky. Hence some of these companies might not have taken the risk and therefore the 'little Sweden' might not have been as developed and successful as it is today. The authors argue that since it is important to make careful market analyses before making an investment it is maybe equally important to pass on the Swedish heritage of long term thinking, endurance and the courage to follow one's visions.

## **6.5 Suggestions for further studies**

The authors believe that the Brazilian market is a subject that has received little attention amongst researchers and media in Sweden. Due to its stabilized economic climate and great potential many experts believe that it will expand rapidly during the following years. This leads the authors to believe that more research on the Brazilian market for Swedish investors would be profitable for Sweden as a country.

An interesting approach would be to interview Swedish companies that have established subsidiaries in Brazil and examine what factors they believed were important when they analyzed the Brazilian market before their investment. Another purpose could be to compare two different countries' opinions about direct investments in Brazil and see if they value economic factors differently. It would also be interesting to compare Brazil with another country with great growth potential, like China or India, and determine what different economic factors those countries are characterized by. Finally, another approach would be to include to cultural factors in the investigation and see if they have a high significance when investing in the Brazilian market.

## References

### Literature

Blomstermo, Anders, Johanson, Jan and Pahlberg, Cecilia, (2002). *Företagets Internationaliseringsprocess – Lärande i nätverk*, Lund: Studentlitteratur.

Daniels, John D. and Radebaugh, Lee H., (1989). *International Business – Environments and Operations*, Fifth edition. USA: Addison-Wesley Publishing Company

Eiteman, David K., Moffett, Michael H., Stonehill, Arthur I., (2006). *Multinational Business Finance*, Eleventh edition. USA: Pearson Education, Inc.

Eriksson, Lars Torsten. and Wiedersheim-Paul, Finn. (1989): *Att utreda och rapportera*. Third edition. Malmö: Liber.

Graham, Edward M. and Krugman, Paul R., (1995). *Foreign Direct Investment in the United States*, Third edition. Washington D.C: Institute for International Economics.

Hill Charles.W.L, (2005). *International Business, competing in the global marketplace*, Fifth edition. New York:McGraw-Hill Companies, Inc.

Holme, Idar Mange and Solvang, Bernt Krohn, (1997). *Forskningsmetodik*, Second edition, Lund: Studentlitteratur.

Leth, Göran and Thurén, Torsten. (2000). *Källkritik för Internet*, Stockholm: Published by ”Styrelsen för Psykologiskt Försvar”.

Malmberg, Anders (A2002:008). *Klusterdynamik och regional näringslivsutveckling – begreppsdiskussion och forskningsöversikt*, Östersund: ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier.

Svenning, Conny. (2003). *Metodboken*, Eslöv: Lorentz Förlag

Thurén, Torsten (2003). *Sant eller falskt? Metoder i källkritik*, Stockholm: KBM:s utbildningsserie.

Thomas, Vinod (2006). *From inside Brazil – development in a land of contrasts*, Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

### Articles & Journals

Palmeus, Lennart, *Stark brasiliansk real stoppar ABB*, Dagens Industri, 2007-05-22

## Internet

Franco, Gustavo H. B. *The Real Plan*

<http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/rtpd.pdf> 2007-05-10

Homepage of BNDES

[http://www.bndes.gov.br/english/news/not032\\_07.asp](http://www.bndes.gov.br/english/news/not032_07.asp) 2007-05-07

<http://www.bndes.gov.br/english/thecompany.asp> 2007-05-07

Homepage of Brazil Travel

<http://www.v-brazil.com/business/Real-Plan.html> 2007-05-10

Homepage of BRIC

<http://www.bric.nu/> 2007-05-17

Homepage of Dagens Industri

[http://di.se/Nyheter/?O=Index&page=%2fAvdelningar%2fTelegramShow.aspx%3fnopopup%3d1%26dre\\_TN%3d169904](http://di.se/Nyheter/?O=Index&page=%2fAvdelningar%2fTelegramShow.aspx%3fnopopup%3d1%26dre_TN%3d169904) 2007-05-03

<http://di.se/Nyheter/?page=%2fAvdelningar%2fArtikel.aspx%3fO%3dIndex%26ArticleID%3d2004%5c01%5c12%5c96058%26src%3ddi> 2007-05-03

Homepage of Forex AB

<http://www.forex.se/> 2007-05-15

Homepage of International Monetary Fund

<http://www.imf.org/external/np/tr/2007/tr070411.htm> 2007-06-03

Homepage of the International Telecommunication Union

<http://www.itu.int/ituweblogs/treg/PAC+Includes+Tax+Breaks+For+Digital+TV+Semiconductors++Brazil.aspx> 2007-05-07

Homepage of Swedfund

[http://www.swedfund.se/firstpage.asp?p\\_id=2&top\\_p\\_id=2](http://www.swedfund.se/firstpage.asp?p_id=2&top_p_id=2) 2007-04-08

Homepage of Swedish-Brazilian Chamber of Commerce

[http://www.swedcham.com.br/aboutus\\_Overview.asp](http://www.swedcham.com.br/aboutus_Overview.asp) 2007-04-11

<http://www.swedcham.com.br/memberservices.asp> 2007-04-11

[http://www.swedcham.com.br/swedishindustry\\_inbrazil.asp](http://www.swedcham.com.br/swedishindustry_inbrazil.asp) 2007-04-07

Homepage of Swedish Embassy Brasilia

[http://www.swedenabroad.com/Page\\_44486.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_44486.aspx) 2007-04-08

[http://www.swedenabroad.com/Page\\_27908.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27908.aspx) 2007-04-20

[http://www.swedenabroad.com/Page\\_27911.aspx](http://www.swedenabroad.com/Page_27911.aspx) 2007-05-03

Homepage of Swedish Government

<http://www.sweden.gov.se/sb/d/2580/a/13956> 2007-04-27

Homepage of Swedish Trade Council

<http://www.swedishtrade.se/omexportradet> 2007-04-11

<http://www.swedishtrade.se/brasilien/?objectID=434> 2007-04-25

<http://www.swedishtrade.se/landrapporter/?objectID=4140> 2007-04-25  
<http://www.swedishtrade.se/brasilien/> 2007-04-25

Homepage of the Swedish UN Association

[http://www.globalis.se/indicator\\_detail.cfm?IndicatorID=152&Country=BR](http://www.globalis.se/indicator_detail.cfm?IndicatorID=152&Country=BR)  
2007-05-04

### **Interviews**

Barry Bystedt, General-Consul, & Lars Bergeå, administrator,  
Swedish General-Consulate, São Paulo, Brazil.  
Telephone interview, 2007-05-08

Kurt Karlsson, Responsible for Investments,  
Swedfund, Stockholm, Sweden.  
E-mail interview, sent: 2007-05-02 received: 2007-05-21

Lars Magnusson, Country Manager,  
Swedish Trade Council Brazil, São Paulo, Brazil.  
Telephone interview, 2007-05-16

Jonas Sjöbom, Executive Secretary,  
Swedish-Brazilian Chamber of Commerce, São Paulo, Brazil.  
E-mail interview, sent: 2007-05-07 received: 2007-05-15

## Appendix 1

**Interview with the Swedish Consulate in São Paulo, Brazil**

**2007-05-08**

*Barry Bystedt & Lars Bergeå*

### **Vilka är de största styrkorna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

Bystedt: Det är storleken och dynamiken på marknaden. Det är en stor konsumtionsmarknad och en expansiv marknad. Om man tittar på befolkningsstrukturen så är det fortfarande 30 miljoner brasilianare som inte tillhör ekonomin och det är en ung befolkning så om man tittar litegrann så har svenska företag normalt ganska lång framförhållning och man kan se en klar potentiell tillväxt i Brasilien oavsett vad som händer de närmaste 30 åren.

### **Vilka är de största riskerna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

Bystedt: Det kanske inte är så lätt att svara på men det finns ju en rad risker. Tidigare var det instabil ekonomi som var den stora risken och nu har vi vad vi kallar en stabil ekonomi men fortfarande har vi ju litegrann kvar från den instabila ekonomin, vi har fortfarande höga räntor, och den är kanske inte så transparent som man skulle vilja även om den har utvecklats mycket positivt. Det är den ena biten av det. Sen är det då ett kulturellt begrepp som man måste vara försiktig med. Det är ju ändå så att bara för att man råkar vara svenskar och man kan komma hit och tro att man vet hur man ska göra saker här. Då är det lika bra att sätta sig ner och försöka förstå vad brassarna vill göra. För dom är duktiga och kapabla. Så det är ett stort problem.

### **Vilka faktorer har bidragit till att just Sverige har blivit en så stor investerare på den brasilianska marknaden?**

Bystedt: Det är en tillväxtmarknad vilket är en stor styrka och är den ena saken och sen är det infrastrukturen. Många av de svenska företagen har ju hållit på med infrastruktur, Telecom transport och den typen av saker. Och det har varit stora officiella upphandlingar som har dragit hit företagen och det har gjort att Brasilien som land har blivit attraktivt och det har spridit sig till andra företag. Man skriver i tidningarna och ser framgångarna. Det är många svenska företag här som har byggt upp sin verksamhet på profit eller framgång här i Brasilien. Man kan titta på bl.a. lastbilstillverkare och Ericsson som har haft stor framgång i Brasilien som har varit viktigt för deras uppstart. Perstorp har i princip byggt upp sin koncern på bidrag från Brasilien under många år men nu har dem sålt sin grupp här. Men det är sådant som har spridit sig. Sverige är ju litet när det gäller företag men när de stora företagen når framgång någonstans då vet de små om det.

### **Men varför har just Sverige blivit en så stor investerare på den brasilianska marknaden? Vi läste att Sverige är den 10e största investeraren i Brasilien.**

Bergeå: Det är väl typen av produkter man har kunnat erbjuda t.ex. infrastrukturprodukter. Bystedt: Ja, infrastruktur, Telecom, transport, lastbilar, energi (Asea var med länge t.ex.), och verkstadsprodukter. Det finns en stor efterfrågan på de produkter som svensk industri har haft helt enkelt. Det är den ena biten och den andra biten är att Sverige har varit för litet för de företagen så de har ju sökt via marknaden.

### **Vad bör svenska företag tänka på när de planerar att göra en direktinvestering i Brasilien?**

Bystedt: Man ska tänka på att Brasilien är långt bort till att börja med. Och så ska man tänka på om man har interna resurser t.ex. management resources och tekniska resources för att kunna göra en investering så långt bort som i Brasilien. Och sen ska man tänka på om man har



pengar? Så om det är någon briljant ingenjör, jag själv är ingenjör så jag kan säga det att det tar två år innan företaget blir lönsamt. Så har vi pengar så vi klarar 4 eller 6 år? Om man har resurserna hemma och man har intresse av investeringar utomlands och då de finansiella resurserna... det måste man ha annars så blir det fail. Det är många företag som har kommit hit och de flesta har väl haft allt för optimistiska planer. Så det är den stora fallgropen.

**Brasilien öppnade upp mot den globala marknaden 1990. Hur påverkade detta de svenska företag som redan fanns i Brasilien? Vilken effekt hade detta på utländska investeringar?**

Bystedt: Den stora effekten på att man öppnade upp den Brasilianska marknaden det var ju det att man fick bättre konkurrens utifrån. Det andra är att man fick större möjligheter att exportera. Det hade i princip två positiva saker. Det ena är att man började använda världsstandard när det gäller kvalitet och världspriser.

**Vilka produktionsfaktorer är utmärkande för Brasilien?**

Bergeå: Generellt för Brasilien så har det väl traditionellt varit just naturtillgångar. Det har ju varit en ekonomi som i olika skreden har varit beroende av olika typer av naturresurser t.ex. socker. Men i dagsläget, för det är väl det som är det intressanta, så är det väl arbetskraft. Bystedt: men jag tycker att det är viktigt att man också pratar om historien och då var det kakao, gummi, socker och nu är det mineraler och cellulosa. Det är helt klart att Brasilien i den här delen av världen kommer bli ett centrum för hela cellulosaproduktionen om 10-15 år. Det finns inget ställe som har sol, regn och bra väder, 360 dagar om året det är bara här. Kapaciteten per kvadratmeter här i Brasilien är ca 60 gånger högre än i Sverige. I övrigt är det mineraler, cellulosa, naturtillgångar och jordbruksprodukter. Det är den ena biten. Hälften av brasiliansk export idag är manufacturing goods vilket är att man har fått ändvärde på sina produkter. Det är en stor del av de multinationella företagen som har sina produktionscenter i ett land som Brasilien för att arbetskraften är mycket bra, mycket kvalificerad, lätttränad och lätthanterlig.

**Så är egentligen naturtillgångar och arbetskraft som man kan sammanfatta som de viktigaste produktionsfaktorerna?**

Bystedt: Just det. Arbetskraften har nu på senare tid också utvecklats till att bli intellektuellt fördelaktig i och med att Brasilien har levt i en så turbulent omgivning de senaste 50 åren så management har utvecklats till att bli briljanta managers. Som till och med är en vara idag på världsmarknaden som är mycket efterfrågad.

**Vilka av dessa har haft störst betydelse för svenska direktinvesteringar i Brasilien?**

Bystedt: Jag skulle säga att det är två saker, arbetskraften plus marknaden. Marknad är i och för sig ingen produktionsfaktor. För när det gäller svenska investeringar har alla i princip kommit hit med sin teknologi, och varför har man kommit hit med teknologin? Jo för att marknaden var stor. Och i nästa skede har man kommit på att arbetskraften är alldeles utmärkt här. Så vi har bättre kvalitet och bättre indikatorer på kvalitet och efficiency etc. i våra fabriker än vad vi har på andra ställen i världen. Så det är den mekanismen.

**Går det att göra någon jämförelse med Sverige där?**

Bystedt: Ja oja! Alla de här svenska företagen har ju jämfört sig med Sverige. Jag kan inte alla men jag kan några stycken i alla fall några av de största och det visar sig under många år, de senaste 20 åren, att alla kvalitetsfaktorer och effektivitetsfaktorer har varit minst lika bra här i Brasilien som de har varit på andra marknader inklusive Sverige. Dessutom då till ett billigare pris.

**Vad finns det för fördelar och nackdelar för svenska, stora respektive små företag, specifikt på den brasilianska marknaden?**

Bystedt: Jag tror inte det är något specifikt just för den brasilianska marknaden men det är klart att stora företag har det lite lättare att komma in på marknaden för man har mer resurser. Det är ett stort land och det är enorma företag. Jag håller på med Telecom som ni kanske vet, folk kommer hit och säger jag vill sälja en tjänst till mobiloperatörer. Ja vilken mobiloperatör? De behöver inte vara så stora. Ta den minsta. Ja den minsta mobiloperatören den har 20 miljoner användare. Så det är inte så lätt för två grabbar att komma hit och sälja en mobiltjänst. Men däremot om man har ett namn och känner att man har en puls så man kan vara här i två år och knacka på samma dörr så blir det ett resultat och då har man en fördel av att vara lite större. Det är den ena sidan av det. Däremot så har man den rätta entreprenörsandan de rätta kunskaperna och rätta förståelsen för Brasilien så har även de små företagen även enorma möjligheter här. Det finns enorma behov som inte är uppfyllda av modern teknologi eller moderna företag och moderna produkter. Men då måste man alltså blanda ihop det där med en brasilianare som kan översätta det här svenska till den brasilianska marknaden. Så man minskar det mentala gapet.

**Och det är där ni kommer in eller?**

Bystedt: Just det, det är det vi försöker i alla fall.

**I vilken utsträckning använder sig företagen av svensk personal respektive inhemsk personal på ledande befattningar? Varför?**

Bystedt: Idag är det nästan ingen skillnad. De här stora företagen de har VD-poster som i regel är svenska och eller finansposten. När det gäller medelstora företag bör det vara en av dem som regel men i övrigt så finns det inga. På den tiden jag kom hit i början av 70-talet så fanns det 200 familjer som hade varit här i ett år eller två kanske 300 vid något tillfälle och idag är det bara en handfull. Så att man är svensk expert eller vad man kallar det har inget värde idag. Det är dyrt, inte effektivt och de kan inte det de ska kunna. De kan saker som inte är anpassningsbara här. Det är ingenting emot svenskar eller så utan deras kunskap kanske inte är så lätt att applicera här.

**Vi har läst på hemsidan att det bara fanns 1000 svenskar bosatta i Brasilien vilket förvånade oss lite men nu ser vi ju varför.**

Bystedt: Precis. Det är några experter som har varit här en längre tid men förutom dem, de nya experter som kommer in har specifika tekniska kunskaper. Så ska man göra en ny lastbil så kommer 50 stycken och sätter ihop produktionslinjen eller ska man göra en ny telefonstation eller något liknande så gör man transponeringen av teknologin. Men i övrigt så har de fasta posterna make part of the past.

**Hur ser det tekniska kunnandet ut i Brasilien och hur stor betydelse har det haft för svenska företag?**

Bystedt: Det är en knepig fråga men man kan säga såhär att mot den innersta viljan av de stora multinationella svenska företagen så har brasilianska lagstiftningen och regeringen på något sätt motiverat utvecklingen och nationaliseringen av produkter och t.ex. inom Telecom så skulle man ha lokala ägare och man fick inte äga mer än 49 procent av företaget. Man fick inte votera om man inte hade 80 procent innehåll av nationell tillverkning. Den typen av saker är borta som tur är. Men under den tiden då det fanns så byggdes utvecklingscentrum upp här i Brasilien eller på andra ställen och det var ju då emot de företagens grundprinciper egentligen. Men idag är det några företag som har stora utvecklingscentrum här t.ex. Ericsson

har ett av sina fem utvecklingscentrum i världen här i Brasilien för specifika produkter som man gör world wide. Scania har utvecklingscenter för motorer här i Brasilien. Tetrapak utvecklar delar av sina produkter här så sammanfattningsvis kan man säga att kunskapen är god. Men den är inte sådär generell och gedigen som svensk kunskap. För mig är det skillnad på teknisk kunskap och industriell kunskap. En god teknisk kunskap ska ha en industriell historia så man kan använda den på optimalt sätt.

**Inom vilka specifika branscher är det tekniska kunnandet som högst respektive lägst?**

Bystedt: I Brasilien generellt är det nog mer knutet till de produktionsfördelarna man har så om du tittar på etanol t.ex. där ligger Brasilien långt fram i världsklass när det gäller teknologi och utveckling. Och de tekniska kunskaperna inom "oil and gas" håller världsklass. Även på cellulosa-sidan börjar man komma långt. Men däremot finns det ju då inom alla branscher egentligen specifika goda kunskaper som gör sig väl gällande

**Hur brukar ni råda svenska företag att finansiera sina investeringar och varför?**

Bystedt: Självfinansiering. Pengar är jättedyrt här. Det är en stor broms på utvecklingen att pengar är alldeles för dyra. Styrräntan ligger på runt 13 procent så att realräntan ligger på runt 10 procent mellan bankerna men ska man finansiera på det får man lägga på säkert 10 – 15 procent till så det ligger på mellan 20 – 30 procent så det kan man inte göra.

**Om det är så att man inte har råd att självfinansiera hur råder ni då? Avråder ni helt då från att gå in?**

Bystedt: Nej men då får man försöka göra en balans om hur man finansierar. Man kan ta en utländsk finansiering som är billigare än brasiliansk så kan man blanda det där så man får en större del av utländsk finansiering. Men i slutändan måste moderbolagen i de här fallen ge garantier så kommer i alla fall i deras balansräkning. Då är det billigare att de tar av sina egna pengar och finansierar investeringarna i Brasilien. Och moderbolaget i det fallet finansierar sig själv på sina egna villkor i Europa. Men den här aktiviteten är då finansierad från moderbolaget. Men det här rent generellt hur jag råder företag att göra men det finns säkert andra som har andra idéer. Så finns det nu på senare tid eftersom det är så mycket överskott på pengar så finns det då private equity funds och venture funds och den typen av saker och i slutändan kanske man kan få dem att finansiera några projekt och då blir det ju lite billigare men då finns det andra villkor som de kräver.

**Vilken typ av industrier gynnas bäst av det ekonomiska läget i Brasilien och varför?**

Bystedt: Ja det är de som tillhör kedjan mineral eller supply chain för mineraler, "oil and gas", cellulosa och vissa bitar av infrastruktur, agriculture products.

**De produkter som tillverkas av svenska företag, säljs de främst i Brasilien eller exporteras de vidare? Varför?**

Bystedt: Den brasilianska marknaden är så stor så att många av de här dotterföretagen som kommer hit de kommer för att leverera till den brasilianska marknaden. När företagen är lite större om du tar t.ex. Ericsson, Scania, Volvo och Electrolux, nu kan jag i och för sig inga siffror, men jag skulle tro att 20 – 30 procent av deras produktion går på export. Och sen har vi då den andra modellen om man så säger både Scania och Ericsson ingår i ett så kallat global network eller supply chain och de har då specifika produkter som de gör till hela koncernen. Scania gör motorer här och Ericsson gör radiostationer för hela koncernen och då blir det ju export automatiskt av det. Så man importerar vissa bitar och exporterar vissa bitar och uppnår skalfördelar i sina produktionsenheter.

### **Är det främst till Sydamerika man exporterar?**

Bystedt: Nej idag är det inte det. Sydamerika är en liten marknad i de här sammanhangen. Kina, Indien, USA och Europa är de största marknaderna som varor exporteras till. Ericsson levererar ju till hela världen å andra sidan har de totalansvar för Latinamerika eller Amerika som vi säger här för där ingår USA. Och produktionsenheten ligger här. Och Scania har något liknande sätt. Men i den mån det finns en marknad i Sydamerika så är det naturligt att leveransen kommer från Brasilien. Men Sydamerikas marknad förutom Brasilien är bara hälften eller lite mindre än hälften av Brasiliens så i de här sammanhangen är den liten.

### **Hur har det tidigare instabila politiska klimatet i Brasilien påverkat svenska investerare?**

Bergeå: Det har varit skakigt, senast nu när nuvarande presidenten Lula blev vald, i och för sig inte specifikt för svenska utan jag tror att alla utländska investerare blev ganska nervösa. Men han har visats sig vara mer stabil och stått fast vid sina grundläggande ekonomiska principer som tidigare regeringar också hade och visade att farhågorna var lite obefarade. Ur den ekonomiska synvinkeln så har det väl varit relativt stabilt de senaste tre åren. Regeringen har fått förtroende och landsrisken har ju sjunkit också successivt. Men Brasilien är ju ett land som kan överraska. Om man jämför med Europa så är det väl inte ett helt stabilt politiskt läge heller. Det är ju en demokrati som håller på å stärka sig och är inne på sitt andra årtionde nu. Det är ju en stor politisk apparat som är ganska svåröverskådlig som kan påverka investeringar kan jag tänka mig. Speciellt i upphandlingar där staten står som köpare förstås. Det är klart att det kan påverka regler och krav som sätts upp.

Bystedt: Det är precis som Lars säger att det är en ung demokrati och institutionerna håller på att förstärkas och det finns ju delade meningar om i vilken riktning. Man kan bara hoppas på att institutionerna blir starkare än vad det politiska maktspelet blir så att man stärker inflytande och oberoende av de här agencies som är då Telecom, energi och transport. Så att de inte är politiskt styrda utan ägs av staten så de är helt oberoende av det politiska systemet. Det är den ena saken. Och så kan man hoppas på att man gör olika reformer när det gäller arbetslagstiftningar och den fiskala lagstiftningen osv. så att Brasilien blir mer konkurrenskraftigt. För mig är det helt klart att Brasilien inte gjort sin hemläxa. Utan Brasiliens framgång idag är i princip beroende av världens framgångar. Att världen går bra. Var det inte sådan positiv ekonomiskanda och efterfrågan på naturprodukter som cellulosa t.ex. så skulle Brasilien inte må bra. Skulle det bli en åtstramning i världsekonomin då tror jag inte att Brasilien är så väl förberett och det skulle naturligtvis påverka svenska investerare i Brasilien.

### **Hur kommer det sig att svenska investerare har valt att gå in i Brasilien trots att det har varit så instabilt politiskt klimat förut?**

Bystedt: Jag vet inte riktigt men tror att om man tittar tillbaka litegrann 100 eller 50 år på svenskarna så var svenskarna som kom hit färgstarka människor. De hade energi och visioner och de var entreprenörer. De jobbade och slet och det var inte så mycket akademiskt tänkande bakom deras modell. Utan det var mer människorna som gjorde det och de flesta företagen, den senaste omgången företag som kom hit var ju i början på 70-talet, så sen har företagen varit här. Företagen har kommit och växt och man tjänade bra med pengar, mycket på den här driven av de svenska entreprenörerna.

### **Ser man någon skillnad mellan de företagen som kommer nu och de som kom tidigare?**

Bystedt: Ja oja! Här har man ju regelbok. Det ska vara stabil ekonomi och oberoende affärsanda. Det ska vara ett regelverk som ska uppfyllas innan man gör investeringar. Det finns ju verktyg för det här idag och alla kan det här och världen har utvecklats tack och lov.

Så det är en mycket mer komplex historia även om man gör investeringar på några 100 000 dollar. Det är en stor apparat som ska analyseras. Det ska till analyser och det ska till synpunkter och det ska nötas upp och ner. Så var det inte förr för att det fanns ingen statistik. Det vara bara någon som var tillräckligt stark som sa: det här ska vi göra för det här tror jag på. Det är det som är skillnaden idag; idag är det ingen som tror. Om man har en tror på någonting så måste den tron baseras sen på en akademisk eller teknisk analys så att man verkligen får rätt att genomföra den. Det betyder inte att det idag inte finns några bra svenska entreprenörer. Det är inte det jag säger men att det har varit en stor skillnad på färgstarka människor ute i världen tidigare jämfört med vad det är idag.

Bergeå: Under ekonomiska turbulenta tider, de företag som gick in jag tror att det var mycket inom infrastruktursegmentet exempelvis investeringar i elförsörjning, vägar och telefonlinjer. Dessutom transporter och lastbilar och liknande. Även i ett instabilt land så finns det ju vissa behov av produkter inom infrastruktur.

### **Vilken betydelse har den tidigare höga inflationen haft för svenska investerare?**

Bystedt: Av de här 200 företagen som finns i São Paulo sär det inget svenskt företag under de senaste 100 åren som har lämnat Brasilien på grund av kris. Det betyder att investerarna, det finns olika typer av investerare, idag är det ganska populärt att vara kortsiktig investerare där man försöker ta hem vinsten nästa kvartal eller vad det kan vara. Svenska investerare har alltid haft en långsiktighet i sitt tänkande som har varit framgångsrik och de har sett tillväxten och möjligheter och det stora behovet i Brasilien. De har haft en övertygelse om att om man gör en investering på en horisont över 10 år så blir det en bra affär. Så att om man har en sådan varierande inflationscykel eller ekonomisk utveckling och ett politiskt instabilt land så kan du inte göra kortsiktiga investeringar. Det är helt omöjligt. Så det var alltså långsiktigheten och behovet och möjligheterna som fanns där.

### **Ser man att de företag som kommer in nu också satsar långsiktigt eller ser ni någon förändring där?**

Bystedt: Det kommer in kortsiktiga företag också, men som jag upplever det, då kan du mycket väl rätta mig (till Bergeå, författarnas anmärkning), att fortfarande har svenska investerare en långsiktighet och en förberedelse som inte andra har t.ex. amerikanerna och även inte sydeuropeerna. Det är därför det kommer in företag och så åker de ut och sen kommer de tillbaka och det är fram och tillbaka. Men däremot svenskarna även om det är små teknikföretag, och det här tycker jag är bra karaktärsdrag, så är de gedigna och genomtänkta och har en tanke på långsiktighet. Det tillhör det historiska arvet av industrin som Sverige har och som vi förmodligen inte ger tillräckligt värde men som är mycket värdefullt.

### **Kan det här historiska arvet vara en orsak till att just svenska företag har blivit så stora i Brasilien?**

Bystedt: Javisst, helt klart helt klart.

### **Tror ni att inflationen kommer att kunna hållas på den nuvarande relativt låga nivån?**

Bystedt: Ja för min del jag tror det. För hela den ekonomiska modellen som man har byggt upp för stabilitet, det finns olika sätt att göra det där på. Men ett sätt det är att man kan kontrollera inflationen inom ett visst område och att framförhållningen man har när det gäller inflationscykeln att den är riktig. De här stora ekonomerna i Brasilien, hur man styr stabiliteten här i Brasilien nu idag, det är genom inflationskontroll. Allt annat förutom inflationskontrollen det är konsekvenser. Så det viktigaste styrmedlet är att kontrollera inflation. Sen kan man säga det att okej man kan ha 3 procent man kan ha 4 procent eller 5 procent men det är om man lägger det på en långsiktig bas så man kan kontrollera det över

perioder. Instabiliteten i en ekonomi kommer om man varierar ett år från ett annat år. Men har man det någotsånär slätt då kan man hålla den och idag så tror jag att man har ganska stora instrument för att göra det. En annan viktig fråga är cambio, växlingskursen. Exporterna håller fart men importerna ökar också och det gör att man har ett instrument för att kontrollera inflationen.

### **Hur påverkar den höga styrräntan i landet svenska investerare?**

Bergeå: Det avskräcker från att ta lån lokalt. Man söker alternativa finansieringsvägar. Nordea finns ju här och SEB och de jobbar ju en del mot lokala banker och tar upp lån så att säga men också använder exportkrediter och liknande för att hitta och skräddarsy lösningar för svenska företag och skandinaviska företag som finns här. Men jag vet inte med säkerhet att jag kan säga att det är så men jag kan tänka mig att det är så.

Bystedt: Då skulle jag tro att man nästan måste se i ett bredare perspektiv. Det påverkar svenska investerare i Brasilien, ja. För att om du sitter där på huvudkontoret på Kungsholmen och ser på världen och du har en stor marknad i Asien och en stor marknad i Brasilien och så har du en stor marknad någon annanstans med samma villkor men ränteläget på den ena sidan är så stor jämfört med det andra så är det klart att det är avskräckande för det är en dyrare investering med samma slutresultat. Så generellt är det avskräckande. Om du tittar på de tre sista åren och tittar på styrräntorna så har de sjunkit från ungefär 30 procent till 13. Så det är en nedgående trend och det är en bra indikation.

Bergeå: det finns en politisk medvetenhet och vilja att få ner styrräntan. Högst i världen har den väl varit stundtals.

### **Har det någon betydelse om reaisen är kopplad till US dollar eller om den är flytande för svenska investerare? Varför?**

Bystedt: Nej jag tror inte det eller jag vet inte låt mig tänka i två minuter Lars kan få prata först.

Bergeå: Jag tror att man kan ha ett minne av vad som hände i Argentina. Risken med att ha en valuta knuten till Dollar även om Dollarna är i ett helt annat läge nu då, den är ju ganska låg och realen är väldigt stark.

Bystedt: Nu förstår jag frågan, det är precis som Lars säger, om du menar med kopplad till US Dollar att det är en fast växelkurs mellan de båda? Är det så du menar?

### **Ja precis förlåt om det var en otydlig fråga där.**

Bystedt: Ja då är det klart att det har betydelse. Om den är kopplad till US Dollar är det ett klart tecken på en icke fri eller öppen ekonomi. Och det är avskräckande.

### **Finns det några krav på hur ägarstrukturen måste se ut för utländska företag i Brasilien?**

Bystedt: Inom media finns det restriktioner, t.ex. genom tidningar och Telecom. Kontrollen ska ligga i brasilianskt kapital.

### **Karin: Men det är de enda kraven som finns nu?**

Bystedt: Det finns säkert mer...

Bergeå:... förmodligen inom oljeindustrin. Det finns monopolföretag som har hand om alla utvinningar.

Bystedt: Det finns säkert på den sidan också men rent generellt om du tittar på de sektorer som svenska företag är inne på där tror jag inte det finns några restriktioner längre

### **Vilken utveckling ser ni för svenskt investering på den brasilianska marknaden?**

Bergeå: Det har ju litegrann att göra med vilken typ av företagande som sker i Sverige och vad det är för företag som dyker upp. De flesta stora har ju varit här och sonderat marknaden och bestämt sig för att gå in eller inte gå in skulle jag tro. De som kommer, jag är inte riktig säker, är väl mer mindre- och mellanstora företag. Det är mycket av den typen av kunder som hamnar hos exportrådet som får hjälp att starta upp. De här stora jättarna, exportföretagen är redan på plats här eller så har de valt bort Brasilien från sin strategi globalt.

Bystedt: Jag tror Brasilien är attraktivt för svenska investerare.

Bergeå: Tidningen Metro lanserades i förrgår.

### **Ja jag läste det i tidningen.**

Bystedt: Ja jag tror att det finns en bra utveckling för svensk investering i Brasilien. Först om man tittar på den kulturella biten, Brasilien som jag upplever det är ett sympatiskt land för svensken som helhet och det hjälper alltid till. Fortfarande så har vi en ung befolkning här det finns en rad möjligheter och det finns en rad utvecklingsmöjligheter och ekonomin växer. Vi får ett bättre regelverk och en bättre regelstruktur och bättre juridiskt system. Vi får en mer stabil ekonomi och Sverige behöver nya exportmarknader. Eftersom Sverige redan har så många företag här som är representerade i Brasilien så är det naturligt att det kommer in ytterligare företag på marknaden. All de stora företagen och även brasilianska stora företag idag har anspråk på att ha global suppliers så att hellre än att du har ett Ericsson i Sverige, varför ska du inte ha det i Brasilien? Och det kan vara plattformen för att installera det i Brasilien och investera i Brasilien. Då kommer jag inte på de här medelstora företagen och teknikföretagen som har specifika produkter. Så jag ser mycket positivt på framtiden när det gäller svenska investeringar i Brasilien.

### **Du sa förut att den brasilianska ekonomin är mycket beroende av världsekonomin. Vad ser man för risker med det?**

Bystedt: Ja vad tror du om världsekonomin? I grunden tror jag att världen kommer att fortsätta leva och kommer att fortsätta utvecklas. Det finns två stora centra här i världen som fortfarande ligger i skuggan av ekonomin, eller kanske inte i ekonomin utan i utvecklingsfas eller vad man kalla det. Det är Kina och Filippinerna och det området och Indien. Behovet av produkter kommer inte att minska. Titta på expansionen i världen. Det är sex miljarder invånare idag och om 20 år ska det vara nio miljarder om det inte blir någon större kris eller någon större förändring. Det är klart att det finns produkter, var ska de komma ifrån och var ska de produceras? Brasilien är ett bra alternativ, det är 180 – 190 miljoner här och det ska in i alla fall 30 - 40 miljoner i ekonomin här i Brasilien de närmaste 10 åren. Det finns en ny marknad plus att det finns marknad som inte är utvecklade ännu. I sådana här unga demokratier och unga länder som Brasilien så finns det bara opportunitities som jag brukar säga. Det finns bara två begränsningar för att inte vara framgångsrik; det är ens egen fantasi och ett dåligt moderbolag i Sverige.

### **Vilka faktorer tror ni kommer att vara de mest avgörande när svenska investerare funderar över att investera i Brasilien i framtiden?**

Bystedt: Jag tror att det är stabiliteten och konkurrenskraften. För att har du stabilitet och konkurrenskraft så får du en kostnadsstruktur här i Brasilien så har du en plattform på den brasilianska marknaden och du har en plattform för exportmarknaden.

### **Det var faktiskt den sista frågan är det något ni känner att ni vill tillägga?**

Bystedt: Nej, jag tycker att det var väl ställda frågor.

## Appendix 2

### **Interview with the Swedish-Brazilian Chamber of Commerce, Brazil 2007-05-15**

*Jonas Sjöbom*

#### **Vilka är de största styrkorna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

Enorm marknad. Växande köpkraft på alla plan. Billig arbetskraft.

#### **Vilka är de största riskerna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

Komplicerat skattesystem. Korruption. Lagstiftning som inte tillämpas.

#### **Vilka faktorer har bidragit till att just Sverige har blivit en så stor investerare på den brasilianska marknaden?**

Svenska bolag har oerhört lång erfarenhet på plats, några 90 år eller längre men också den svenska anpassningsförmågan är avgörande.

#### **Vad bör svenska företag tänka på när de planerar att göra en direktinvestering i Brasilien?**

Kontakta Handelskammaren som har ett enormt nätverk av nödvändiga lokala partners såsom advokater, tullförmedlare och revisorer.

#### **Hur kommer det sig att svenska företag har valt att investera i Brasilien trots att det ekonomiska systemet har varit så pass osäkert och instabilt?**

Svenska företag har oftast en långsiktig vision och uthållighet som är extremt nödvändigt för ett land i explosionsartad utveckling. Brasilien har också under senaste åren visat återkommande börsrekord, sänkt realränta och låg landrisk.

#### **Brasilien öppnade upp mot den globala marknaden 1990. Hur påverkade detta de svenska företag som redan fanns i Brasilien? Vilken effekt hade detta på utländska investeringar?**

Företagen fick lättnader vid export och import och offentliga budgivningar. Investeringarna ökade för det blev lättare att registrera kapital i centralbanken.

#### **Vilka produktionsfaktorer är utmärkande för Brasilien?**

Bra distributörsnätverk.

Naturtillgångar och speciellt metallfyndigheter.

Enormt växande köpkraft hos konsumenter inom låg och mellanklass.

#### **Vilka av dessa har haft störst betydelse för svenska direktinvesteringar i Brasilien?**

De första två ovan. Köpkraften har alltid funnits men växt speciellt på senare tid.

#### **Vad finns det för fördelar och nackdelar för svenska, stora respektive små företag, specifikt på den brasilianska marknaden?**

Båda har just nu fördelar med den enorma inhemska marknaden och den relativt stabila valutan. Byråkrati och brist på transparens är utmärkande nackdelar.



**I vilken utsträckning använder sig företagen av svensk personal respektive inhemsk personal på ledande befattningar? Varför?**

På senare år nästan enbart lokala rekryteringar inom de flesta befattningar. Brasilien har ett mycket bra utbud på personal och ledare med lokal kompetens. Svenskar tas in oftast enbart för chefspositioner och kortsiktig expertis i projektarbeten.

**Hur ser det tekniska kunnandet ut i Brasilien och hur stor betydelse har det haft för svenska företag?**

Bra och det blir bättre. Brasilianska universitet och dess personal har jobbat hårt på senare år och det har gett resultat. Exempelvis finns just nu ett 100-tal universitet i São Paulo, många inom tekniska områden.

**Inom vilka specifika branscher är det tekniska kunnandet som högst respektive lägst?**

Etanolproduktion högst. Biotech lägst.

**Hur brukar ni råda svenska företag att finansiera sina investeringar och varför?**

Sök hjälp från exempelvis Swedfund eller det egna moderbolaget. Undvik lokala lån.

**Vilken typ av industrier gynnas bäst av det ekonomiska läget i Brasilien och varför?**

Verkstadsindustrin går för fullt. Köpkraften ökar så konsumtionsprodukter och vitvaror är åtrovärda.

**De produkter som tillverkas av svenska företag, säljs de främst i Brasilien eller exporteras de vidare? Varför?**

Ungefär 50/50. Några specifika industrier har naturligtvis tydligare skillnad. Brasilien har en fantastisk inhemsk marknad men är också dörren in till Mercosur och hela Latinamerika.

**Hur har det tidigare instabila politiska klimatet i Brasilien påverkat svenska investerare?**

Självklart påverkade det negativt för många p.g.a. otaliga valutadevalveringar men samtidigt så tog säkert många med sig erfarenhet, speciellt inom finansieringsstrategi.

**Hur påverkas svenska företag idag av det politiska klimatet och hur tror ni att det kommer att se ut i framtiden?**

De redan etablerade företagen har en positiv framtid och avkastning i det långa loppet.

**Vilken betydelse har den tidigare höga inflationen haft för svenska investerare?**

Betydelse hade det men de jobbade febrilt med att hitta verktyg för att motarbeta den.

**Tror ni att inflationen kommer att kunna hållas på den nuvarande relativt låga nivån?**

Ja det tror jag.

**Hur påverkar den höga styrräntan i landet svenska investerare?**

Långsiktigt tänkande motverkar oftast negativa reaktioner om dagens räntelägen.

**Har det någon betydelse om reisen är kopplad till US dollar eller om den är flytande för svenska investerare? Varför?**

Det har betydelse ja. Därför att brasilianska transaktioner måste säkerhetsställas genom hedging.

**Finns det några krav på hur ägarstrukturen måste se ut för utländska företag i Brasilien?**

Generellt sett inte, men det finns undantag.

**I så fall, vad har det haft för betydelse för svenska företag?**

Viktigt att lokal affärsplan struktureras, men också behov av lokala företrädare är större.

**Vilken utveckling ser ni för svenskt investering på den brasilianska marknaden?**

Väldigt positiv utveckling av nystartande men också nyinvesteringar från redan etablerade företag. Brasilien är Latinamerikas viktigaste affärsmetropol och inget säger annorlunda just nu.

**Vilka faktorer tror ni kommer att vara de mest avgörande när svenska investerare funderar över att investera i Brasilien i framtiden?**

Att hitta rätt lokala partners och lokala företrädare är jätteviktigt. Handelskammaren är naturligtvis också en viktig partner eftersom vi representerar den lokalt svenska industrin och dess nätverk.

## Appendix 3

**Interview with the Swedish Trade Council in São Paulo, Brazil**

**2007-05-16**

*Lars Magnusson*

### **Vilka är de största styrkorna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

För det första; jag vet inte om ni kan någonting om historiken direkt, om svensk företagsamhet? Svenska företag började komma hit i början på förra seklet och en av andledningarna var att Johnson-linjen började gå och frakta varor från Sydamerika till Sverige då. Och det öppnade upp då i och Brasilien var ett land under uppbyggnad. Man hade emigrationskontor runt omkring i olika länder i Europa och Japan för att attrahera mer människor för att få igång ekonomin. Det är ju klart att då blir det intressant att börja etablera sig där. Då kom ju de här mer traditionella stora bolagen som ASEA, Alfa Laval, SKF o.s.v. först. Sedan under 50-talet så kom nästa kull kan man säga när det var en boom igen efter kriget. Då kom Scania och ett gäng. Sedan under 70-talet var det ytterligare en stor tillväxtperiod, mitt under diktaturen och då kom ett antal företag också t.ex. Volvo och sedan under 80-talet så var det ju ganska turbulent och den här inflationsekonomin som du ju nämnde lite här och den här instabiliteten och när den mättades till då på 90-talet kom ytterligare ett antal företag. Framförallt kanske då medelstora och leverantörer till de här stora multinationella som hade kommit in. Så det är en tradition här och styrkorna här är ju att det är en stor marknad först och främst en stor inre marknad. Dessutom så har det varit ganska protektionistiskt med handelsbarriärer så det har varit viktigt att ta sig in på den. Framförallt styrkan då är att det är en stor inre marknad och för att nå den bör man vara här.

### **Vilka är de största riskerna med den brasilianska marknaden för svenska företag?**

Om man ska ta sig in då snarare än om man redan är där då menar du?

#### **Ja precis.**

De största riskerna är att man inte har förstått hur det fungerar här, att man inte har studerat marknaden innan och har förstått det här komplexa skattesystemet som finns och den byråkratin som man måste ta sig igenom för att göra en etablering här. Om man inte har gjort det innan då kan man hamna lite fel då får man rätta till det och det tar tid och det kan kosta pengar. Det är en risk.

### **Vi läste om det speciella skattesystemet som Brasilien har.**

Ja det är tyvärr ganska komplicerat så det gäller att kunna förstå det först och ha bra partners här, advokater och bokförare som kan guida en rätt så man gör på rätt sätt. Om vi återgår till styrkorna med tanke på att det kommer in nya företag nu, det är det jag sade, att det är en stor inre marknad. Och går man in här och etablerar sig på rätt sätt och med rätt partners så får man tillgång till den här på ett annat sätt än om man gör export till Brasilien. Dessutom så är Brasilien med i Mercosur och Brasilien fungerar ofta för svenska företag som en hubb för en vidare försäljning ut till de andra sydamerikanska länderna, Chile, Argentina mm.

### **Vilka faktorer har bidragit till att just Sverige har blivit en så stor investerare på den brasilianska marknaden?**

Ja det är väl rätt fantastiskt men beror väl på det jag nämnde förut att vi kom hit ganska tidigt och hade väl rätt produkter också från början som var intressanta för Brasilien. Sverige är ju också ett stort land egentligen och vi har ju t.o.m. två stycken lastbilstillverkare vilket ju är ganska exceptionellt just p.g.a. att man bröt upp nya vägar och så där upp mot norrland för att frakta ner råvaror och sådant. Brasilien är också ett råvaruland så det finns vissa likheter där.

Det är väl det egentligen, att det öppnades upp då i början på förra seklet, Johnson-linjen, möjligheterna att ta sig över och att den växte då den här marknaden och att svenska produkter passar in i ett industriland som Brasilien är. Och i och med att det fick ett fäste så tidigt, när det har gått bra för Brasilien, så har man ju förstärkt de här investeringarna just för att kunna ytterligare expandera på den här stora marknaden och även till de andra länderna i Sydamerika.

### **Har de svenska företagen mycket export till Sydamerika?**

Ja det har de. Svenska företag som finns på plats omsatte 65 miljarder svenska kronor, 2005, och utav dem så exporterades nästan 10 miljarder. Svenska företag i Brasilien exporterar för 10 miljarder samtidigt som vår export från Sverige till Brasilien är lägre än de här 10 miljarderna, den är på 7 miljarder, det säger rätt så mycket. Det indikerar hur viktigt det kan vara för ett företag när de har en viss export att ta sig över hit. Man börjar ofta så att man exporterar till annan distributör och så när man en viss nivå sen blir det svårt att komma vidare och nästa steg är att investera i ett annat eget bolag i Brasilien för att på så vis kunna expandera i Brasilien dels då i de andra länderna runtomkring.

### **Vad bör svenska företag tänka på när de planerar att göra en direktinvestering i Brasilien?**

Det har jag redan sagt det är ju då att man studerar marknaden runtomkring så man vet hur den ser ut och hur den fungerar och förstår vad det kommer att kosta, att man har en långsiktig plan, att man har tålmod, det är ju byråkratiskt som sagt och det tar lite tid att komma igång. När man väl har kommit igång och har rätt partners eller anställda eller vad det är, så brukar det bli en bra business.

### **Hur kommer det sig att svenska företag har valt att investera i Brasilien trots att det ekonomiska systemet har varit så pass osäkert och instabilt? Vi har ju redan varit inne på den här frågan men har du något du vill lägga till?**

Nej det är ju det att det har ju inte alltid varit instabilt, osäkert och instabilt. Det har gått i perioder här med ganska långa cykler. I perioder så har det vart expansivt och de är relativt säkert när man väl är här inne, även under den här inflationsekonomin under 80-talet så gjordes det ju en del investeringar av de företagen som fanns här, så är man här inne i landet så kan man hantera det och man får vara beredd på att under nedgång ta det lite lugnt, för att sedan när det går bra här, så går det jätligt bra. Det vi ser nu, när man har brutit den här tendensen att det är turbulent och ostabilt och osäkert, senast var 2002/2003 när president Lula kom till makten, men det var ju väldigt kortvarigt i jämförelsevis och ganska snabbt. Och den här gången när han blev omvald så var det ju ingen instabilitet överhuvudtaget. De där hoten är borta nu. Man har betalt tillbaka IMF-lån i förtid, och skulderna till Parisklubben är avbetalda. Man har en annan förutsättning. Man har en kontinuerlig stabilitet.

### **Så man kan kanske säga att den här osäkerheten som var påverkade nya investerare och inte de som redan fanns på marknaden?**

Ja, visst. Är det instabilt så drar man sig förstås. Då det är instabilt så har ju realen varit svag och då finns det inte samma incitament för investeringar.

### **Brasilien öppnade upp mot den globala marknaden 1990. Hur påverkade detta de svenska företag som redan fanns i Brasilien? Vilken effekt hade detta på utländska investeringar?**

Jag är lite osäker på det här, men jag har hört att somliga, kanske inte specifikt svenska företag utan mer generellt, blev oroliga över ökad konkurrens. Förstår du mig? Eftersom det

är ett land där det finns handelshinder, om vi ser hypotetisk, svenska företag är ju skyddade när de väl är inne i landet, men om det öppnas upp, globaliseras, då öppnas det också upp för en annan typ av konkurrens. Men jag vet inte hur det påverkade egentligen företagen här. Å andra sidan har det ju lett till en ökad möjlighet till export. Svensk industri exporterar ju mycket mer nu, efter öppningen. Det är ju plus och minus med sådana här händelser.

### **Vilka produktionsfaktorer är utmärkande för Brasilien?**

Det är tillgången på råvaror, Hur menar du mer med produktionsfaktorer?

#### **Exempelvis arbetskraft och tekniskt kunnande.**

Arbetskraften är relativt billig, men inte så billig som i Asien. Och de företag som tar sig in här gör det inte framförallt för att det är billig arbetskraft, utan för att det är en bra marknad och att det kan vara bra priser på råvaran. Jag kan ge ett exempel. T.ex. Stora Enso när de tar sig in här och sätter upp en massa fabriker så är det inte för att det är billig arbetskraft utan det är för att råvaran, Eukalyptus, odlas väldigt snabbt och man får en jättekonkurrensfördel gentemot massa tillverkade från norra hemisfären.

### **Vilka av dessa har haft störst betydelse för svenska direktinvesteringar i Brasilien?**

Råvaran

### **Vad finns det för fördelar och nackdelar för svenska, stora respektive små företag, specifikt på den brasilianska marknaden?**

Jag är inte säker på att jag förstår frågan. De relativt stora företagen som finns, de finns redan här, förutom H&M och Ikea. Men de som tar sig in är ju medelstora och små företag. Och det är klart att ett medelstort företag som redan har en hyfsad export hit, de har en marknad och de tar sig in, det är lite säkrare för dem. De har oftast lite mer uthållighet. Ett mindre företag som tar sig in har en annan situation. För dem gäller det att komma upp på banan fort. Och det tar sin tid. Det gäller att ha tålamod och ha den här uthålligheten. Och det kostar en del innan man kommer igång.

### **Vet du varför Ikea och H&M inte har investerat i Brasilien?**

Jag tror att det beror på att, för set första så har Ikea, även H&M så vitt jag vet, de köper härifrån, de har leverantörer här. Och de är här nere och tittar, de kan marknaderna och de har säkert sin strategiska plan, de tar inte alla länderna på en gång. Ikea är mycket i Ryssland och Japan och Kina. De kommer säkert. Men det kan också ha att göra med den här inflationsekonomin som var, på 80 talet fram till 94.

### **Man har alltså valt att investera i andra länder före?**

Ja, troligen. Det ligger någonting i det.

### **I vilken utsträckning använder sig företagen av svensk personal respektive inhemska personal på ledande befattningar? Varför?**

Ja, det har förändrats under åren. Det blir allt mer brasiliansk personal på ledande befattningar. Det är rätt naturligt i globaliseringen. Förut så hade alla stora bolag en svensk VD, nu är det väl bara några som har det fortfarande. Ericsson, Scania, Volvo. De riktigt stora håller kvar VD-rollen också kanske de har några andra där också som är svenskar, men de flesta har gått över till brasiliansk VD. Även de mindre dotterbolagen har oftast en brasiliansk VD, men man kan skicka ner en CFO istället. Det är en vanlig lösning, som har koll på cash flow och finanserna i bolaget. Och sen så fungerar ju vi då, vi har en tjänst där vi hjälper företagen, som deras arm här i Brasilien, som en kontakt mellan dotterbolaget och

moderbolaget i Sverige. Men rent generellt så söker man efter lokal marknadskunskap, det är det som gäller. Det är brasiliansk management.

### **Hur fungerar er roll?**

Ja, menar du rent generellt vad vi gör för någonting? Vi är ju ett halvstatligt företag, hälften ägs utav staten och hälften ägs utav näringslivet. Vår roll är att hjälpa svenska företag att göra internationella affärer. Och just i Brasilien så hjälper vi till mycket med de inledande marknadsanalyserna för företagen. Vi söker ofta efter distributörer och eller partners för företagen. Tar fram alternativ så kommer de ner på besöksprogram och träffar dem och så småningom så bli det väl ett avtal. Och så hjälper vi till med att öppna upp lokala bolag. Jag tror vi har tio stycken bolag nu inom vår struktur så att säga. Business Support Office kallar vi det. Vi är med och registrerar via vår advokat bolaget, vi är VD för bolaget under en initial period, så att man kommer igång. Vi administrerar bolaget. De kan hyra en plats här på vårt kontor om de behöver. Och vi gör konsult uppdrag för dem även när de är här nere. Vi fungerar som en slags, inte inkubator men, en uppstartssupport. Det kanske är en fem, sex, sju, åtta företag om året som vi har hjälpt att etablera här. Det var kort om det. Det är viktigt att ha bra partners när man dar igång någonting här nere för att inte begå misstagen. Då och är det en spindel i nätet här, att man hittar rätt partners. Och vi är en partner också.

### **Hur ser det tekniska kunnandet ut i Brasilien och hur stor betydelse har det haft för svenska företag?**

Traditionellt sett så är det ju Sverige och andra länder som har tagit hit det tekniska kunnandet. Det är det som i många fall har fattats. I och med att det kommer in här så blir det tekniska kunnandet ju brasiliansk också. Ibland så köper man know-how. Man tillverkar på licens exempelvis. Så att det tekniska kunnandet kommer egentligen utifrån. Kanske med några undantag som olja och gas branschen. Petrobras är en jätteduktig och stor spelare där man upptäcker att teknologi för olje- och gas utvinning på väldigt djupa nivåer.

### **De företag som kommer nu är ju ändå ganska tekniska, har personalen tillräckliga kunskaperna för det?**

Ja, på det viset, ja det har det. Jag tänkte mer på att det är vi som tar hit know-how, det tekniska kunnandet. Sen finns det ju givetvis personal här, man anställer ju personal som är teknisk kunnig. Det finns bra tekniska skolor, det finns jättebra universitet. Grundskolan här är inte så bra, inte de statliga. Det finns även här, exempelvis Almi, som utbildar personal hela tiden. Lite enklare arbetskraft i områden där det behövs. Om man sätter upp en fabrik någonstans som kanske är långtifrån något befolkningscentrum, behöver man ju en massa personal dit. Då är de en partner och ser till att utbilda så att för att nå den nivå som behövs för att kunna arbeta på fabriken.

### **Inom vilka specifika branscher är det tekniska kunnandet som högst respektive lägst?**

Det är lite svårt att säga. Inom bank och finans är det tekniska kunnandet väldigt högt. Olja och gas nämnde jag. Papper och massa är det högt.

### **Hur brukar ni råda svenska företag att finansiera sina investeringar och varför?**

Om de ska etablera sig här så är det bästa ju att de använder sitt eget kapital eller lånar, finansierar via svenska kanaler. Det kan ju vara Swedfund, det kan vara deras bank egen Nordea, SEB eller egna medel. Men absolut det istället för att använda brasiliansk kapital, det går inte, just när man etablerar sig, sen längre fram så använder man inte brasiliansk kapital heller därför att det är för dyrt.

**Vi har varit lite fundersamma över den frågan, för vi har pratat med Swedfund också, och enligt dem har de inte hjälpt till att finansiera några svenska investeringar i Brasilien under på några år. Det kanske är så att BNDES hjälper till att finansiera istället? Vi hade förväntat oss att Swedfund skulle ha hjälpt till att finansiera i fler fall, men det kanske är så att företagen väljer att gå genom sina egna företag istället?**

Du kan ju ringa till Nordea, som hjälper norska men även svenska företag att investera. Swedfund är lite speciellt för de är inte en bank utan det är speciella projekt, de har en massa olika kriterier som man måste fylla för att kunna få godkänt, för att de ska gå med på ett projekt. De är lite knepiga. Vi har jobbat lite med dem, med svenska företag och givit dem vissa "leads" men det har aldrig gått ihop för att det passar inte alltid riktigt in, deras projekt och reglerna som finns på Swedfund.

**Vi har läst att flera svenska företag har gått till BNDES. Hur kommer detta sig?**

Ja, det är väl etablerade företag då. Är man här på plats i Brasilien och uppfyller då kraven att kunna få finansiering via BNDES, då gör man det ibland när det handlar om att finansiera exportaffärer t.ex. Att finansiera en exportaffär kan vara mer lämpligt att använda, än att finansiera via Sverige. Det är en fråga om att kalkylera. BNDES har ett helt annat ränteläge, än vad som är den vanliga bankräntan här. Ett helt annat upplägg.

**Vilken typ av industrier gynnas bäst av det ekonomiska läget i Brasilien och varför?**

De industrier som går jätligt bra, det är ju IT/Telecom, olja och gas, papper och massa. Bioenergi. Det handlar en hel om råvaror, eller det höga råvaruläget snarare än det ekonomiska läget i Brasilien. Det ekonomiska läget i Brasilien störs oftast inte av den här instabiliteten som man märker utomlands. Det ekonomiska läget har varit ganska bra ända sen 1994 egentligen. Lite upp och ner. Det beror på om man tittar på exportmarknaden eller på den inre marknaden. De stora investeringarna som är nu finns ju inom papper och massa, och råvaruindustrin. Å andra sidan kan man ju säga att konsumtionen exploderar här nu, det var en artikel i DI (Dagens Industri: författarnas anmärkning) förra veckan tror jag. Konsumtionen ökar ju kraftigt och det är klart att alla industrier som tillverkar konsumtionsvaror, de går ju bra. Och det kan man ju härröra till det ekonomiska läget i Brasilien. T.ex. bilindustrin går ju fint.

**De produkter som tillverkas av svenska företag, säljs de främst i Brasilien eller exporteras de vidare? Varför?**

Det mesta säljs ju i Brasilien, det är vissa industrier som exporterar vidare till Sydamerika, men även till andra länder. En del har ren export också, av de stora bolagen, de exporterar till Sverige.

**Vilka industrier är det främst som exporterar?**

Det är väldigt generellt. Alla exporterar. Det är klart att man vill exportera. Är man i Brasilien och har tillverkning och är med i Mercosur då har man ju tillgång till att skattefritt och tullfritt exportera till Argentina, Uruguay, Paraguay och Chile. Så det är väl alla som kan, och satsar på de andra marknaderna runtomkring, som exporterar till de marknaderna, det går inte att härleda till en specifik industri eller företag.

**Hur har det tidigare instabila politiska klimatet i Brasilien påverkat svenska investerare?**

Vi kanske har berört det lite innan. Om det är instabilt då väntar man lite med investeringarna, och att etablera sig. T.ex. när Telecom-industrin sprack, den här bubblan du vet, då var det massa företag på väg att etablera sig i Brasilien, svenska företag, som hade beslutat om att

göra det, men spricker bubblan då väntar man. Det är en instabilitet, det behöver ju inte bara komma ifrån Brasilien, det är en omvärldsinstabilitet. Det kan även vara företaget själv som är instabilt.

**Hur påverkas svenska företag idag av det politiska klimatet och hur tror ni att det kommer att se ut i framtiden?**

Jag tror att det kommer att fortsätta som det är. Det är ganska, det är ju en del skandaler som du kanske vet, korruptionsskandaler, saker och ting flyter upp till ytan nu men det har inte påverkat presidenten. Jag tror att det politiska klimatet är ganska stabilt.

**Vilken betydelse har den tidigare höga inflationen haft för svenska investerare?**

Det är väldigt svårt att i en inflationsekonomi att sälja. Det kan vara det eftersom när någon får ut sin lön i slutet av månaden måste man göra sig av med den direkt, annars tappar man köpvärdet. Och även i den tiden på 80-talet, om vi pratar om det, så hade en stor del av befolkningen inte tillgång till bank och finansiering och sådant, eget konto, krediter osv. Det var inte att tala om. Så att generellt sett så är det klart att en inflationsekonomi måste man arbeta mycket med, för att kunna parera inflationen för företagen. Generellt var det många som fick arbeta inom finansavdelningarna som var de viktigaste avdelningarna. Att arbeta med att klara sig. Somliga gjorde kanske till och med pengar på inflationen. Medan produktionsutveckling, produktutveckling, moderniseringar och så hamnade i bakgrunden. Och det var därför, det ser vi även nu när det är en stabilitet, när realen är stark, det är ju då man passar på så att säga med att modernisera sina industriparkeer.

**Tror ni att inflationen kommer att kunna hållas på den nuvarande relativt låga nivån?**

Absolut. Det handlar om vilja bara. Det är därför räntan är så hög för att man pressar tillbaka inflationen. Jag såg att den är på väg ner dessutom. Den är under fyra procent nu på års basis, det är väldigt lågt, för att vara Brasilien. Även Lula, den här regeringen har kört det konceptet som föregående regering gjorde också, nämligen att verkligen skydda sig från inflationen i första hand. Det är det största målet. Sen finns det grupperingar som tycker att man ska dra ner på räntan och låta inflationen vara lite högre för att få igång investeringar och sånt. Det där är ju företagsekonomi.

**Hur påverkar den höga styrräntan i landet svenska investerare?**

Frågan är lite knapp här. Om man ser ett företag som ska investera, starta upp ett eget företag i Brasilien, de påverkas ju inte så mycket av den höga räntan, styrräntan, därför att de finansierar detta med sina egna pengar eller sin banks pengar. De bolagen som finns i Brasilien påverkas av den ränta som är hög förstås på det sättet att konsumtionen minskar, med en hög ränta. Men det går väldigt bra för svenska företag i Brasilien. Det är klart att det påverkar men samtidigt går det bra. Det är en lite svår fråga tycker jag. Den är inte så specifik.

**Man kanske kan säga att de som redan finns där inte påverkas så mycket av den?**

Jo, det gör den ju också om det banklån och så. Deras vinst påverkas av att räntan är hög. Det finns en massa saker som påverkas för att räntan är hög. Men om det är ett antagande för att de skulle tveka, och investera här, så tror jag inte det. Absolut inte.

**För att man väljer att ta pengar från sitt eget kapital?**

Ja, just det

**Har det någon betydelse om reaisen är kopplad till US dollar eller om den är flytande för svenska investerare? Varför?**



Det kan jag inte svara på, det är inte mitt område. Realen har aldrig varit kopplat till US dollar, även om man brukade säga det, den var inte det. Den skrevs ner långsamt var tredje månad ända till det inte gick då i januari 1999 tror jag. Då orkade de inte hålla emot längre, utan då släpptes den fri. Och jag kan inte se kopplingen till svenska investerare mer än att när den släpptes, när den inte var styrd kursen, så blev realen mycket svagare. Det betyder att det var billigare att investera i Brasilien, lönerna blev billigare, det blev billigare att köpa mark, sådana saker, när realen är svag. När realen blev svag, då märkte vi ett direkt fall av import av svenska produkter i Brasilien på grund av att realen var svag. Det kan ju påverka investerare, när företag i Sverige tänker att "nu exporterar vi mindre, vi måste ta oss dit" och då tar man beslutet.

### **Finns det några krav på hur ägarstrukturen måste se ut för utländska företag i Brasilien?**

Ja det gör det, det finns massa byråkrati och väldefinierade regler för hur bolag ska se ut. När det gäller ägarstrukturen så kan ett svensk bolag äga sitt dotterbolag till hundra procent men man måste vara minst två ägare. Oftast så brukar de då ta kanske sitt produktionsbolag och sitt holdingbolag och den ena äger 99 procent och den andra äger en procent. För det mesta. Men man kan ju alltså äga det till hundra procent, när de gäller de flesta branscher och industrier. Sen finns det vissa branscher där det är protektionism, fortfarande t.ex. media och bank och finans, tror jag.

### **I så fall, vad har det haft för betydelse för svenska företag?**

Ja, det kan det ha haft, när det gäller företag som är inne på media sidan. Där har vi haft några fall. Därför att de inte kan äga, om de inte kan ha ett majoritetsägande så är det inte lika intressant. När det gäller media så kan man bara äga trettio procent, av ett bolag, utländska investerare.

### **Vilken utveckling ser ni för svenskt investering på den brasilianska marknaden?**

Jodå, det ser väl mycket ljus ut. Vi har 23 miljarder de senaste fem åren här, i investeringar, och tittar man på vår verksamhet här så hjälper vi företag hela tiden att ta sig in och svenska företag. Som finns på plats, gör nya investeringar också. Så det ser positivt ut, verkligen. Det finns stora planer, bland annat på Stora Enso, de köper ju en massa skog här och planerar att bygga nya massfabriker, i södra Brasilien.

### **Vilka faktorer tror ni kommer att vara de mest avgörande när svenska investerare funderar över att investera i Brasilien i framtiden?**

Det mest avgörande det är egentligen deras egen kapacitet. För att, de stora de finns här, och när det gäller små och medelstora företag, de måste ju välja, en ordning vad de skall etablera sig härnäst och när det är dags för Brasilien, när de känner att här händer det saker, då kommer de. Sen är det klart att en faktor som är viktig är att vi avbyråkratiserar här i Brasilien, det finns projekt för att göra det, för att förenkla för att etablera företag. Förenkla att importera, förenkla för att registrera produkter, och så vidare. Denna byråkrati kan hämma också, man hör att det är besvärligt, men det kan vara det. Jag tror att en bättre förutsättning för företag att etablera sig när det gäller byråkrati, är en fortsatt stabilitet och tillväxt. Om det här stora paketet som Lula gick ut med i januari, har ni sett det? Med investeringar på 1600 miljarder SEK under fyra år, om det verkligen kommer igång och man investerar i infrastrukturen, och om det kommer igång ordentligt, kommer det att betyda en högre tillväxt. Det är en lite för låg tillväxt i Brasilien för att vara ett tillväxtland. 3,5 procent, jämför det med de andra BRIC-länderna, då ser man att man ligger efter, och det finns vissa flaskhalsar. När det lyfts bort så kommer det fram en mycket bra utveckling för svenska företag.

## Appendix 4

**Interview with Swedfund, Sweden**

2007-05-21

*Kurt Karlsson*

**What are the greatest strengths with the Brazilian market for Swedish companies?**

The size of the market (50 percent of South American market) and the presence of many Swedish companies, around 180, in Brazil.

**What are the greatest risks with the Brazilian market for Swedish companies?**

Neglecting the differences in business culture, how to do business “the Brazilian way”.

**What should Swedish companies consider when they plan to make a FDI in Brazil?**

Find a local partner with good knowledge from the business sector and a good network.

**In what way do Swedish companies usually choose to finance their investments in Brazil? Why?**

Small or medium size companies usually are borrowing from an international or a Swedish bank. The huge companies can always find inexpensive financing. Until now, the interest rate of the Brazilian currency, the Real, has been prohibitive.

**Why have so many Swedish companies chosen to invest in Brazil even though the economic system has been quite insecure and unstable?**

Mainly due to the size of the market.

**Brazil opened up for the global market in 1990. How did this affect the Swedish companies that already were established in Brazil?**

I do not know as I started to work with investments in Latin America 1994.

**What effect did this have on FDI in Brazil in general?**

I do not know.

**How has Swedish companies historically chosen to finance their direct investments in Brazil?**

Bank loans from Swedish or international banks or financed by the mother company in Sweden.

**What kinds of industries benefit the most from the economic climate in Brazil? Why?**

The huge companies such as Stora-Enso, Volvo, Scania, Astra, Ericsson, Electrolux etc. which have cost-effective production in Brazil and exporting to most other countries in Latin America.

**How has the earlier unstable political climate in Brazil affected Swedish investors?**

Compared to other countries in Latin America, I would say that the political climate in Brazil has been relatively stable in Brazil the last 15 years.

**How are Swedish companies affected by the political climate today and how do you believe that the climate will develop in the future?**

There were some worries (which probably delayed some investments) when Lula was elected

president some years ago but today I believe that the companies in general are satisfied with the political climate.

**What effect has the earlier high inflation had on Swedish investors?**

They had to take care of that in the price calculations and also run the business with a strict control of the cashflow.

**Do you believe that Brazil can manage to keep the inflation at the present, relatively low level, in the future?**

I expect the inflation to decrease even more and to come close to the USD inflation rate in the long run.

**How does the high interest rate in Brazil affect Swedish investors?**

They refrain from borrowing Reales.

**Does it matter to Swedish investors if the Brazilian currency is pegged to the US dollar or floating? Why?**

Product and investment calculations are more simple and straight forward when the Real is pegged to the USD. In the long run it is better if the Real is floating because in this way the exchange rate will reflect the cost level which probably increases the competitiveness of Brazil.

**What development do you see for Swedish investment on the Brazilian market?**

I expect that many more medium size companies, e.g. suppliers to the huge Swedish companies, will establish themselves in Brazil.

**What factors do you believe will be the most important when Swedish investors are considering to invest in Brazil in the future?**

Production cost level, possibilities to export to other countries in Latin America, cheap and abundant raw material (e.g. eucalyptus for pulp production), efficient legal framework, tax level etc. I attach the "Doing business report" for Brazil.