



würde einem noch zu berechnenden Prozent- oder Promillesatz entsprechen, der auf dem Fakturawert der exportierten Ware erhoben würde. Der Fonds würde dazu dienen, in der Schweiz eine umfassende Werbekampagne zugunsten des kolumbianischen Kaffees zu finanzieren. Die Verwendung des Geldes müsste von einem Verwaltungsrat überwacht werden, in den die Federación ihren Vertreter in Brüssel delegieren würde. Dr. Gómez selbst wäre sofort bereit, in die Schweiz zu reisen, um das Projekt mit den zuständigen Stellen zu besprechen, sofern Gewähr dafür bestehe, dass mit einem grundsätzlichen Einverständnis zu rechnen sei.

Mein Mitarbeiter hat von diesen Ausführungen Kenntnis genommen, ohne irgendwelche zustimmenden oder ablehnenden Kommentare zu machen. Es scheint in der Tat nicht sehr wahrscheinlich, dass sich die schweizerische Exportindustrie mit einem solchen Vorgehen einverstanden erklären könnte, auch wenn man in Rechnung ziehen würde, dass die von der Federación ins Auge gefasste Exportsteuer niedrig angesetzt wäre. Andererseits ist nicht zu übersehen, dass die Kolumbianer angesichts des starken Defizits ihrer bilateralen Handelsbilanz mit der Schweiz am längeren Hebelarm sitzen. In Anbetracht der starken Stellung, die Dr. Gómez in kolumbianischen Wirtschafts- und Regierungskreisen einnimmt, wäre es sehr gut möglich, dass er eines Tages seinen Einfluss zugunsten einer Verringerung der kolumbianischen Käufe in der Schweiz geltend macht. Es wäre deshalb angezeigt, wenn wir der Federación gegenüber eine Geste machen könnten, die nicht unbedingt in der Annahme des erwähnten Vorschlages zu bestehen braucht. Ich möchte es Ihnen überlassen, zu untersuchen, welche Möglichkeiten in dieser Beziehung bestehen.

Dass das kolumbianische Interesse, in der Schweiz mehr Kaffee zu verkaufen, berücksichtigt werden sollte, hat noch einen weiteren Grund: unter den im internationalen Kaffee-Abkommen als "traditionelle Märkte" bezeichneten Ländern figurieren heute nicht nur die Staaten mit freier Konvertibilität

der Währungen, sondern auch die Tschechoslowakei und andere Ostblockstaaten. Da das Kontingent, das Kolumbien nach diesen Märkten verkaufen kann, im Rahmen des Kaffee-Abkommens von Jahr zu Jahr festgelegt wird - und auch jedes Jahr verkauft werden kann - würden grössere Verkäufe nach der Schweiz zwar keine Erhöhung der kolumbianischen Kaffee-Exporte mit sich bringen, sie würden Kolumbien jedoch gestatten, seine Verkäufe nach Ländern mit nicht-konvertiblen Währungen einzuschränken und dafür mehr konvertible Schweizerfranken einzunehmen als bisher. Dr. Gómez wies ganz besonders auf die Bedeutung dieses Punktes hin.

Es wird nicht einfach sein, die Ansprüche der Federación zufriedenzustellen, vor allem auch deshalb nicht, weil der kolumbianische Kaffee verglichen mit ähnlichen Qualitäten teuer ist und weil die Federación in dieser Beziehung unter der Leitung von Dr. Gómez eine unnachgiebige Haltung einnimmt. Ein Entgegenkommen der Schweiz drängt sich jedoch auf, wenn wir nicht riskieren wollen, dass der "courant normal" unserer Exporte nach Kolumbien gefährdet wird.

Ich wäre Ihnen dankbar, wenn Sie die Angelegenheit unter diesem Gesichtspunkt prüfen könnten und versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Botschafter: