

Comercio de agua

Un mercado líquido

Los Ángeles

Los límites al uso de aguas subterráneas podrían inundar California con un nuevo tipo de comercio.

En el valle de San Joaquín, la agricultura equivale a un 18% del empleo y funciona gracias al agua. Esta se obtiene, en mayor medida, de los ríos locales y de la lluvia; otra parte se importa desde los deltas fluviales en el norte del estado y el resto se bombea de cuencas subterráneas. Durante la sequía que se extendió desde 2012 hasta 2016, los terratenientes bombeaban cada vez más y más agua subterránea para compensar la falta de lluvia. Miles de pozos se secaron. Como consecuencia, California aprobó una ley que exigía a los usuarios de agua organizarse de manera local en Groundwater Sustainability Agencies [Agencias de Sustentabilidad de Aguas Subterráneas Locales, GSAS, por sus siglas en inglés], con el objetivo de que el uso de aguas subterráneas se vuelva sustentable para principios de la década de 2040. En las cuencas más secas, las GSAS deben registrar los planes que seguirán para lograrlo a fines de enero del 2020.

El Public Policy Institute of California [Instituto de Políticas Públicas de California, PPIC por sus siglas en inglés], un gabinete estratégico, estima que esto podría provocar que hasta un 15 % de los 5,2 millones de acres de tierras de cultivo irrigadas del valle queden en barbecho. A primera vista, cada agricultor parece verse enfrentado a una decisión: dejar que la tierra quede en barbecho o cultivar especies que requieran menos agua. Sin embargo, si los terratenientes del valle de San Joaquín comercializaran tanto aguas subterráneas como superficiales, podrían reducir las pérdidas de ganancias a la mitad, según los cálculos del PPIC.

Edgar Terry, agricultor del condado de Ventura, que se encuentra a cincuenta millas al sur del valle de San Joaquín, comenta: “El agua es un recurso y los mercados permitirían distribuirla de manera correcta”. Los terratenientes se beneficiarían si le alquilan los derechos de bombeo a otros por más de lo que ganarían al utilizar el agua para cultivar más cosechas. Sus clientes podrían generar mayores ganancias de las cosechas adicionales que pueden cultivar que lo que les cuesta el agua. Las ciudades o consumidores industriales podrían pagarle a los terratenientes por derechos de bombeo complementarios. El escaso recurso se destinaría a su uso más eficaz.

Debido a los posibles beneficios de un enfoque basado en el mercado, las organizaciones sin fines de lucro como el Environmental Defence Fund [Fondo de Defensa Medioambiental], el Fresh Water Trust [Fondo para el Agua Potable] y el Nature Conservancy [Conservatorio de la Naturaleza] han intervenido para aconsejar a las GSAS sobre cómo establecer mercados en California.