

Sector bancario estadounidense*

¿Qué puede aprender Europa del colapso de Silicon Valley Bank y Signature Bank?

- El colapso de Silicon Valley Bank y Signature Bank en 2023 puso de manifiesto cómo una gran concentración de depósitos, riesgos de tipos de interés mal cubiertos y una elevada exposición al sector inmobiliario comercial pueden desestabilizar rápidamente a bancos medianos en un entorno de tipos altos.
- Aunque es poco probable que Europa sufra episodios similares gracias a un marco regulatorio más rígido, el caso muestra que podría haber ajustes técnicos a mejorar.

La caída de Silicon Valley Bank y Signature Bank en marzo de 2023 sacudió los mercados financieros internacionales y dejó al descubierto importantes debilidades en los modelos de negocio y en la gestión de riesgos de parte del sistema bancario estadounidense

Importantes debilidades

La caída de Silicon Valley Bank (SVB) y Signature Bank en marzo de 2023 sacudió los mercados financieros internacionales y dejó al descubierto importantes debilidades en los modelos de negocio y en la gestión de riesgos de parte del sistema bancario estadounidense.

Aunque la banca europea evitó tensiones similares y opera bajo un marco regulatorio y supervisor sensiblemente más exigente que el de Estados Unidos, el episodio ofrece lecciones relevantes. Analizar qué falló en estos bancos permite identificar posibles vulnerabilidades que, bajo determinadas condiciones, también podrían emerger en Europa.

Qué falló en Estados Unidos

Las quiebras de SVB y Signature Bank no fueron fruto de un único factor, sino de la combinación de varios elementos. El detonante fue un ciclo de endurecimiento monetario especialmente rápido, que erosionó el valor de activos de larga duración. A ello se sumaron amplificadores como una elevada concentración de depósitos sin garantía, una cobertura insuficiente frente al riesgo de tipos de interés y fuertes desajustes entre activos y pasivos. Por último, influyeron factores estructurales, que determinan la capacidad de una entidad para absorber tensiones a medio plazo. En Estados Unidos, fue determinante el tamaño de los bancos, la concentración de su modelo de negocio, su exposición geográfica y el grado de diversificación de sus fuentes de financiación y activos.

Durante la pandemia, ambas entidades invirtieron masivamente el exceso de liquidez en bonos a largo plazo sin protegerse adecuadamente frente a futuras subidas de tipos. Cuando la Reserva Federal endureció su política monetaria, las pérdidas latentes aumentaron a gran velocidad. Al mismo tiempo, más del 90 %

de los depósitos no estaban asegurados, lo que facilitó retiradas rápidas cuando se deterioró la confianza¹. En cuestión de días, las salidas de depósitos forzaron ventas de activos con pérdidas y desencadenaron dudas sobre la solvencia.

La respuesta rápida de las autoridades estadounidenses logró contener el contagio sistémico², pero el episodio enseñó que en un entorno digital, los problemas de liquidez pueden materializarse a una velocidad muy superior a la contemplada por muchos marcos tradicionales de supervisión.

Aunque detonantes como las subidas de tipos afectan a todos los sistemas financieros, los amplificadores y los factores estructurales varían mucho entre países europeos, lo que los convierte en un ámbito clave de actuación para la política bancaria de la UE.

La respuesta rápida de las autoridades estadounidenses logró contener el contagio sistémico, pero el episodio enseñó que en un entorno digital, los problemas de liquidez pueden materializarse a una velocidad muy superior a la contemplada por muchos marcos tradicionales de supervisión

Por qué Europa es distinta... pero no inmune

El sistema bancario europeo parte de una posición más firme. Los bancos de la UE cuentan con bases de depósitos más diversificadas y dependen en mayor medida del ahorro minorista, que suele ser más estable que los grandes depósitos corporativos no asegurados que caracterizaban a SVB³. Además, la regulación para entidades de ese tamaño es más rígida.

Exposición al sector inmobiliario comercial, foco común de riesgo

Uno de los principales puntos en común entre ambos sistemas es el riesgo asociado al inmobiliario comercial (CRE, por sus siglas en inglés). En Estados Unidos, este tipo de crédito está muy concentrado en bancos regionales —entre 2018 y 2022, este segmento representó el 44 % del crédito de los bancos regionales, frente a alrededor del 13 % en los grandes bancos⁴—, y el fuerte aumento de los tipos ha complicado la refinanciación de préstamos, con más de un billón de dólares que vencía antes de finales de 2025⁵.

En Europa, el CRE representa menos del 10 % de los activos de la mayoría de los grandes bancos⁶, aunque algunas entidades —especialmente en los países nórdicos y Alemania— alcanzan concentraciones cercanas al 13 %, sobre todo entre bancos medianos⁷. Hasta ahora, el comportamiento del sector ha sido relativamente mejor, pese a la caída de los precios desde 2022 y a los cambios estructurales que afectan a oficinas y comercio minorista⁸. La morosidad ha aumentado solo de forma moderada y localizada, en parte gracias a una mayor diversificación y a colchones de capital más sólidos⁹.

Hasta ahora, el comportamiento del CRE ha sido relativamente mejor en Europa con un aumento moderado y localizado de la morosidad en parte gracias a una mayor diversificación

La financiación europea del CRE se apoya en gran medida en préstamos *bullet*, con pagos solo de intereses y amortización del principal al vencimiento¹⁰. Este modelo ha ganado protagonismo entre los supervisores por el fuerte aumento de los tipos de interés y por la transformación que afecta, en especial, al mercado de oficinas¹¹. Aunque los bancos tradicionales siguen siendo los principales financiadores, el peso de las entidades no bancarias ha aumentado en los últimos años.

Los riesgos, además, varían de forma significativa según el tipo de activo. Las oficinas son el segmento más vulnerable, por el teletrabajo y la caída de valoraciones, mientras que el comercio minorista acusa el auge del comercio electrónico, con un mejor comportamiento de los locales bien ubicados. En otros segmentos, como el logístico, las presiones son más heterogéneas y responden a factores como el encarecimiento de costes, los ajustes en las cadenas de suministro y los cambios en los patrones de consumo¹².

Lecciones para Europa

Aunque el episodio de inestabilidad en Estados Unidos de 2023 es difícil de imaginar en Europa, porque la regulación ya es más exigente, sí podrían realizarse algunos ajustes técnicos. Las pruebas de estrés de liquidez deberían centrarse menos en ratios estáticos y más en la velocidad de las retiradas de depósitos, la concentración de clientes y la capacidad operativa para movilizar liquidez en escenarios de pánico digital.

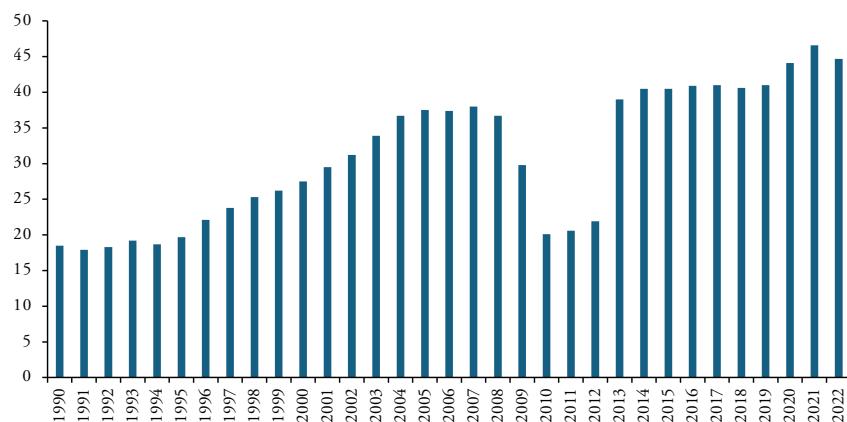
También resulta esencial tratar los depósitos concentrados y no garantizados como una fuente de financiación potencialmente inestable, con sistemas de alerta temprana bien integrados. Asimismo, la gestión del riesgo de tipos y de liquidez debe abordarse de forma conjunta, ya que las pérdidas latentes pueden transformarse rápidamente en tensiones de liquidez cuando es necesario vender activos.

GRÁFICO 7.0 – JERARQUÍA DE RIESGOS

Categoría de riesgo	Elementos en los eventos de 2023
Desencadenantes	Subidas rápidas de tipos de la Reserva Federal y <i>shocks</i> repentinos en la confianza de los depositantes
Amplificadores	Altas concentraciones de depósitos sin garantía y falta de cobertura efectiva sobre los riesgos de tipos de interés
Factores estructurales	Modelos de negocio de pymes, falta de escala y alta exposición a activos de larga duración durante períodos de bajo rendimiento

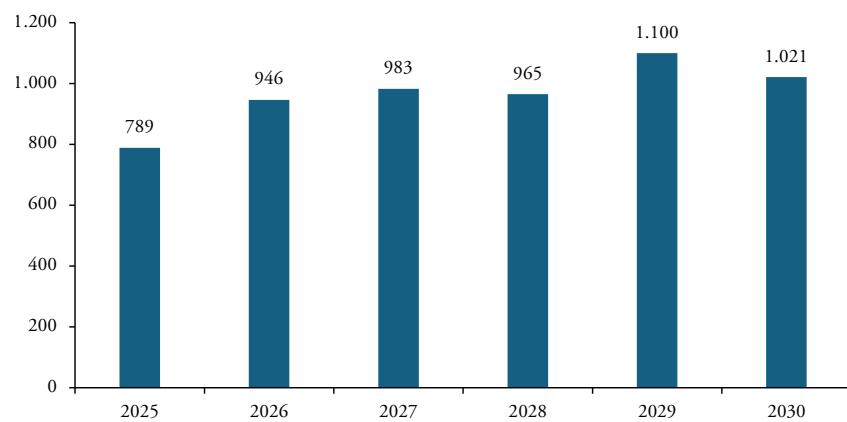
Fuente: Funcas.

GRÁFICO 8.0 – DEPÓSITOS NO GARANTIZADOS, ESTADOS UNIDOS (1990-2022)
(PORCENTAJE)



Fuente: Corporación Federal de Seguros de Depósitos.

GRÁFICO 9.0 – VOLUMEN DE HIPOTECAS DE INMOBILIARIO COMERCIAL EN ESTADOS UNIDOS CON VENCIMIENTO ESTIMADO, SEGÚN EL IMPORTE EN EL MOMENTO DE LA CONCESIÓN (EN MILLES DE MILLONES DE DÓLARES ESTADOUNIDENSES)



Fuente: S&P Global.

Notas

* Este artículo es una versión abreviada del original en inglés. Para consultar la versión completa, véase *U.S. Banking Sector*, disponible en este enlace: <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2026/01/05.-U.S.-Banking-Sector.pdf>

- ¹ <https://www.chicagofed.org/-/media/publications/working-papers/2025/wp2025-04.pdf>
- ² <https://www.federalreserve.gov/publications/files/svb-review-20230428.pdf>
- ³ <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op327~0d50b9136f.en.pdf#:~:text=Debt%20securities%20are%20also%20important%20income%2Dyielding%20assets,lower%20interest%20expenses%2C%20widening%20the%20profitability%20gap>.
- ⁴ <https://www.gao.gov/assets/gao-24-107282.pdf>
- ⁵ <https://mmgrea.com/2026-cre-refinancing-wall/>
- ⁶ <https://www.loomissayles.com/insights/shifting-trends-favor-european-banks-vs.-us-banks-for-the-first-time-in-years/>
- ⁷ <https://home.cib.natixis.com/articles/us-commercial-real-estate-outlook-and-risk-for-european-credit-markets>
- ⁸ <https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/european-covered-bonds-eye-commercial-real-estate-recovery-s101642567>
- ⁹ <https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/html/ecb.fsr202511~263b5810d4.en.html#:~:text=At%20the%20same%20time%2C%20euro,near%20historical%20lows%20on%20aggregate.&text=As%20CRE%20markets%20are%20exposed,ongoing%20macroeconomic%20and%20geopolitical%20uncertainty.>
- ¹⁰ <https://www.banksupervision.europa.eu/press/supervisory-newsletters/newsletter/2025/html/ssm.nl251120.en.html#:~:text=In%20CRE%20financing%2C%20bullet%20loans,from%20on%2Dsite%20inspections%2080%9D.>
- ¹¹ *Íbid.*
- ¹² <https://www.naiop.org/research-and-publications/magazine/2024/Winter-2024-2025/business-trends/ten-challenges-facing-commercial-real-estate-in-2025/#:~:text=In%202025%2C%20commercial%20real%20estate,York%20City%20and%20San%20Francisco.>