

Los acreedores comerciales –bancos y proveedores de bienes– a menudo han otorgado a los países en desarrollo préstamos no concesionales en condiciones de mercado. Por lo general se destinan al financiamiento de importaciones en general o para proyectos específicos, y pueden provenir de instituciones comerciales individuales o grupos de instituciones. Durante la crisis de la deuda, este tipo de financiamiento fue mucho más escaso para los países en desarrollo, pero resurgió nuevamente en los años precedentes a la crisis financiera mundial de 2008-2009.

Para ayudar a los países a fortalecer sus capacidades para el análisis de los recursos comerciales no concesionales como parte de su formulación de una estrategia de nuevo financiamiento, DFI ha preparado detallados [materiales y manuales de capacitación](#) .

Para colaborar con los países en su elección de las mejores opciones de financiamiento, DFI ha investigado las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de financiamiento no concesional, cuyos resultados se presentan en [Diversifying Sources of Financing for Development](#) y [Key Analytical Issues for Government External Financing](#) .