

**PROGRAMA DE**

# **ACELERACIÓN TIC CANADÁ**

**BASES OPERATIVAS NORMAS Y CONDICIONES**

Mayo 2026



## Contenido

1. Introducción .....	3
2. Objetivo.....	4
3. Objetivos específicos .....	4
4. Definiciones.....	5
5. Beneficiarios.....	5
6. Requisitos de Admisibilidad .....	6
6.1 Requisitos de admisibilidad .....	6
6.2 Condiciones de los beneficiarios.....	7
7. Beca INA .....	8
7.1 Beneficios de la Beca .....	8
7.2 Condiciones para el otorgamiento de la Beca .....	8
7.3 Condiciones por Impago .....	9
8. Talleres Grupales .....	9
9. Mentoría Personalizada .....	10
10. Semana Inmersiva.....	10
11. Criterios de evaluación de las empresas .....	11
12. Selección de las empresas beneficiarias.....	11
12.1 Postulaciones de las empresas .....	12
12.1 Evaluación de empresas .....	12
13. Plazos del Programa.....	13
14. Anexos.....	14
14.1 Formulario de presentación de proyectos .....	14

## 1. Introducción

El Programa de aceleración para empresas del sector TIC enfocado en Canadá en alianza con el INA, está diseñado para facilitar el proceso de internacionalización en dicho mercado usando Toronto como punto base, a través del desarrollo de herramientas específicas y la validación de su propuesta de valor para este nicho de interés.

El Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), como actor importante de la iniciativa Ley Sistema de Banca para el Desarrollo, se compromete a apoyar proyectos que logren impulsar a PYMES de diferentes sectores, y de esta manera accedan a nuevas oportunidades de crecimiento. Es partir de este propósito que se respaldan los proyectos de PROCOMER que estén alineados como ese mismo ideal.

Para PROCOMER e INA esta contratación permite el fortalecimiento de las PYMES costarricenses, con potencial de aumentar su factura exportadora, de manera que se permitan incrementar el valor agregado nacional y la generación de nuevos empleos.

## 2. Objetivo

Implementar un programa de aceleración para al menos 5 empresas del sector de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), que facilite el proceso de internacionalización en el mercado de Canadá, a través del desarrollo de herramientas específicas y la validación de su propuesta de valor para el nicho de interés en dicho país.

## 3. Objetivos específicos

1. Seleccionar al menos 5 empresas del sector TIC, a través de un proceso de convocatoria abierta, charlas de sensibilización, análisis de aplicaciones en línea y entrevistas, con el objetivo de generar un ranking de las empresas con mayor potencial exportador.
2. Desarrollar y validar una propuesta de valor enfocada y adaptada para el mercado de Canadá, en el nicho de interés previamente identificado por cada exportador participante.
3. Desarrollar una misión de trabajo en Toronto de 5 días de duración (lunes a viernes), a través de un proceso de acompañamiento por parte de la aceleradora con la empresa, y sobre el cual se desarrolla el programa de softlanding, que incluya capacitación técnica, asesoría 1:1, y validación de su propuesta de valor a través de sesiones individuales con jugadores clave (perfil comprador) del mercado.
4. Desarrollar una Hoja de Ruta o Plan Estratégico, que compile cómo penetrar exitosamente en el mercado norteamericano, contribuyendo a la conexión de las empresas exportadoras con potenciales clientes, distribuidores, proveedores y aliados estratégicos de recurso humano y capital financiero, para cada empresa beneficiaria.

## 4. Definiciones

Para los efectos de esta convocatoria se entenderá por:

- i. **Sujeto beneficiario:** micro pequeña o mediana empresa (de 1 hasta 100 empleados fijos en planilla), de los subsectores de TIC, exportadora o con potencial exportador, ubicados en Costa Rica.
- ii. **Aceleración Empresarial:** etapa de acompañamiento intensivo orientada a acelerar el crecimiento internacional de empresas exportadoras, mediante el fortalecimiento de su estrategia de exportación, capacidades internas y gestión comercial en mercados externos, con metas claras y medibles (por ejemplo, incremento de ventas de exportación, apertura/consolidación de mercados, diversificación de clientes o mejora de márgenes). Parte de una oferta exportable definida y busca cerrar brechas para competir y escalar de forma sostenible en el exterior.
- iii. **Ente Ejecutor:** Empresa de consultoría y capacitación seleccionada para gestionar el programa de acompañamiento.

## 5. Beneficiarios

Al menos 5 sujetos beneficiarios<sup>1</sup> de los subsectores de TIC, exportadoras o con potencial exportador que tengan interés en el mercado canadiense.

---

<sup>1</sup> Según la definición del apartado 4.

## 6. Requisitos de Admisibilidad

Para la presente convocatoria será necesario cumplir con una serie de requisitos. La totalidad de los requisitos deben de encontrarse bajo el mismo número de cedula jurídica que se presenta a participar.

### 6.1 Requisitos de admisibilidad

Cuadro 1. Requisitos de admisibilidad

Requisitos Generales	Mecanismo de Comprobación
i. Disponer de personería jurídica (ser una sociedad debidamente inscrita en el Registro Nacional)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copia de Personería jurídica y;</li> <li>• Copia de cedula del representante legal</li> </ul>
ii. Ser una PYME <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Copia de Planilla con cantidad de trabajadores fijos inscritos o;</li> <li>• Certificación PYME emitida por el MEIC.</li> </ul>
iii. Estar inscrito como patrono en la Caja Costarricense del Seguro Social, y encontrarse al día con los pagos correspondientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captura de pantalla de la consulta realizada en <a href="https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/">https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/</a> en donde sea visible cedula consultada y condición al día o;</li> <li>• Cualquier otro documento obtenido de la plataforma de la CCSS o comprobante que acredite dicha condición</li> </ul>
iv. Tener la actividad económica inscrita ante el Ministerio de Hacienda y encontrarse al día con los pagos correspondientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captura de pantalla de la consulta realizada en <a href="https://atv.hacienda.go.cr/ATV/frmConsultaSitutributaria.aspx">https://atv.hacienda.go.cr/ATV/frmConsultaSitutributaria.aspx</a> en donde sea visible la cedula consultada, estado tributario como inscrito y morosidad al día o;</li> <li>• Cualquier otro documento obtenido de la plataforma del Ministerio de Hacienda o comprobante que acredite dicha condición</li> </ul>
v. Buen manejo del idioma inglés (escrito y oral)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificaciones del idioma</li> </ul>

<sup>2</sup> Se entenderá PYME según la cantidad de trabajadores fijos inscritos en planilla, con un máximo de 100 empleados en planilla.

<p>vi. Inscripción a Ruta del Exportador y realizar el Test de desarrollo empresarial de PROCOMER</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procomer revisará en línea de la inscripción a Ruta del Exportador y resultados del Test de desarrollo empresarial.</li> <li>• La PYME puede acceder a Ruta del Exportador por medio del siguiente enlace: <a href="http://www.rutadelexportador.com">www.rutadelexportador.com</a></li> </ul>
---	---

## 6.2 Condiciones de los beneficiarios

Además de los requisitos de admisibilidad, se desea que el beneficiario cuenta con las siguientes condiciones:

1. Ser exportadoras o tener potencial exportador.
2. Contar con experiencia en el mercado norteamericano (deseable).
3. Contar con al menos 1 funcionario (sería ideal 2 funcionarios) con poder de decisión dentro de la empresa, con disponibilidad de participar de todas las actividades del programa.
4. Al menos 1 funcionario participante del programa sin restricciones legales o de cualquier tipo para viajar a Canadá.
5. Que busquen incursionar en etapas de crecimiento, expansión e identificación de nuevos modelos de negocios, especialmente en Canadá.
6. Estar dispuesto(a) a firmar un contrato con el INA, en caso de ser oficialmente seleccionado como beneficiario de la Beca para el Programa de Aceleración.
7. Estar dispuesto(a) a firmar una letra de cambio por el monto equivalente al 90% del costo total del Programa, en caso de ser oficialmente seleccionado como beneficiario de la Beca para el Programa de Aceleración.
8. Estar dispuesto(a) y contar con la capacidad de asumir el 10% del costo total del Programa.
9. No tener ningún tipo de relación comercial con el INA.

## 7. Beca INA

### 7.1 Beneficios de la Beca

Los beneficiarios del Programa recibirán una Beca por parte del INA que cubre el 90% del costo del programa. La beca cubre los siguientes rubros del Programa.

1. Hospedaje y 1 tiempo de alimentación para 1 persona por empresa, durante 6 días y 5 noches en Toronto (los participantes deberán cubrir el costo del boleto aéreo CR – Toronto – CR, así como otros gastos adicionales como viáticos, seguro de viaje y transportes).
2. Pasantía en la Aceleradora que permitirá contacto directo con el mercado de interés y creación de potenciales oportunidades de negocio.
3. Asesoría grupal con expertos de la industria.
4. Seguimiento individual con consultores especializados.

En el siguiente cuadro se observa el desglose del costo del Programa y el aporte de la beca.

Cuadro 2. Desglose de costos del Programa

Costo del Programa	Beca INA 90%	Contrapartida PYME
\$10,000	\$9,000	\$1,000

### 7.2 Condiciones para el otorgamiento de la Beca

Las empresas participantes recibirán una beca equivalente al 90% del costo total del Programa y deberán cubrir con sus propios recursos el 10% restante. Este aporte de la empresa becada debe ser pagado antes del inicio de la ejecución del Programa, deberá transferirse directamente al Ente Ejecutor en la fecha máxima que se establecerá.

Por su parte, el INA realizará el pago del 90% a las empresas en dos tramos: el primero (50%) cuatro semanas después de haber iniciado el Programa, y el segundo tramo (50%) después de

que el Ente Ejecutor haya presentado el informe final del Programa. El INA girará a las empresas beneficiarias el 90% de los fondos respectivos en los tiempos descritos anteriormente, la empresa beneficiaria tendrá la obligación de transferirlo a la consultora en un plazo no mayor a 48 horas.

El pago por parte de la empresa se realizará mediante depósito a cuenta bancaria u otros medios de pago que faciliten la transacción entre la persona participante y el Ente Ejecutor. Para estos efectos, el Ente Ejecutor deberá informar oportunamente los medios de pago disponibles, incluyendo, cuando corresponda, el uso de la red bancaria nacional y sus diferentes servicios de recaudación, así como la plataforma SINPE Móvil del Banco Central de Costa Rica (BCCR).

El Ente Ejecutor deberá emitir la factura correspondiente por el monto del diez por ciento (10%) recibido, a nombre de cada una de las empresas.

### 7.3 Condiciones por Impago

La obligación de trasladar los desembolsos provenientes del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) al ente ejecutor corresponde a las empresas beneficiarias, conforme a lo establecido en el contrato que estas firman con el INA, como en la letra de cambio.

En caso de presentarse una situación de impago, esta será gestionada conforme al debido proceso legal aplicable.

## 8. Talleres Grupales

Las empresas seleccionadas recibirán talleres grupales de manera virtual brindadas por la aceleradora canadiense como preparación para la internacionalización en el mercado objetivo.

Como punto de partida, a cada empresa se le realizará un diagnóstico personalizado, donde la aceleradora analizará:

- Su modelo de negocio
- Su propuesta de valor
- Su nivel de madurez para internacionalización

- Sus capacidades comerciales y operativas

A partir de este análisis, se identificarán puntos de mejora para aumentar su éxito en el mercado canadiense. El análisis permitirá definir en qué áreas la empresa debe fortalecerse, priorizar acciones estratégicas y enfocar los esfuerzos del programa en lo realmente importante. Este proceso culmina en la construcción de una hoja de ruta que incluye un plan estratégico personalizado que guiará a la empresa en su proceso de entrada y crecimiento en Canadá.

Los talleres grupales tienen una duración total de 12 horas de capacitación.

## 9. Mentoría Personalizada

Cada empresa recibirá un total de 6 horas de mentoría individual con un mentor experto de la aceleradora canadiense con el objetivo de llegar con una propuesta sólida, clara y alineada al mercado canadiense. Dentro de las mentorías se trabajarán los siguientes aspectos:

- Mejora de sus brechas identificadas.
- Ajuste de estrategia de internacionalización y exportación.
- Preparación para validación en mercado canadiense.

## 10. Semana Inmersiva

Como parte central del programa, cada empresa participará en una misión comercial de 5 días en Toronto, donde podrá vivir una experiencia directa en el mercado. Durante esta semana, las empresas:

- Tendrán al menos 5 reuniones con potenciales clientes y actores clave del ecosistema.
- Recibirán asesoría especializada en sitio
- Validarán su propuesta de valor en un entorno real
- Generarán conexiones comerciales estratégicas

## 11. Criterios de evaluación de las empresas

En el siguiente cuadro se presentan los criterios a considerar para evaluar y asignar una nota a las empresas postulantes.

Cuadro 3. Criterios de evaluación para el análisis técnico de las empresas

Criterio	Mecanismo de Comprobación	Puntaje
Viabilidad del Modelo de Negocio: Base de clientes, escalabilidad y mercado.	Formulario de Inscripción, sección 2.	20 pts
Preparación para la Exportación: Experiencia en exportación en Latinoamérica y Norteamérica	Formulario de Inscripción, sección 3.	20 pts
Propuesta de Valor: características diferentes de la competencia y/o ventaja competitiva.	Formulario de Inscripción, sección 4.	20 pts
Estrategia de Mercado para Canadá: entendimiento básico del mercado.	Formulario de Inscripción, sección 5	20 pts
Capacidades del Equipo: capacidad para la toma de decisiones, nivel de inglés y compromiso.	Formulario de Inscripción, sección 6.	20 pts
<b>Total</b>		<b>100 pts*</b>
Se otorgarán 5 puntos adicionales si la empresa cuenta con un modelo de negocio SaaS.	Formulario de Inscripción, sección 3.	5 pts

## 12. Selección de las empresas beneficiarias

La selección de las empresas se dará mediante un concurso abierto en donde aquellas que cumplan con los requisitos establecidos, podrán postular las cuales serán valorados por un equipo

técnico de acuerdo con los criterios de evaluación establecidos en el apartado 11 de este documento. Posteriormente un Jurado de Alto Nivel, elegirán las empresas considerando la puntuación obtenida y otros criterios técnicos.

Una vez seleccionadas las empresas ganadoras, el Jurado de Alto Nivel, incluirá una lista de espera de empresas, las cuales podrán ser beneficiadas en caso de que alguna de las empresas seleccionadas inicialmente decida no continuar en el programa.

### 12.1 Postulaciones de las empresas

Las empresas que deseen participar para ser beneficiarias del Programa de Aceleración TIC Canadá deberán ingresar a la página web del Programa, dar clic en el botón **“Inscripciones”**, crear un usuario y completar los formularios en línea, según se vaya indicando. Posterior a completados los formularios deberá descargar la postulación, firmarla de manera física o digital<sup>3</sup> y adjuntarla en el sistema para completar su postulación<sup>4</sup>.

### 12.1 Evaluación de empresas

La evaluación de las empresas que cumplan con los requisitos de admisibilidad se realizará mediante 2 etapas:

Inicialmente un equipo técnico evaluador, calificará la empresa según lo indicado en el *Cuadro 3: Criterios de evaluación para el análisis técnico de las empresas*.

Posteriormente, un Jurado Especializado de Alto Nivel determinará finalmente los beneficiarios del programa, considerando las empresas que obtengan mayor valoración según los criterios de evaluación.

Una vez elegidas las empresas estas deben firmar un contrato y una letra de cambio con el INA, donde se comprometan a la conclusión del Programa. La empresa deberá presentar una

---

<sup>3</sup> Para todos los casos la firma digital válida es la firma digital del Sistema Nacional de Firma Digital, del Gobierno de Costa Rica.

<sup>4</sup> Aquellos formularios que sean firmados de manera física deben, adicional a los pasos anteriores, hacerse llegar en formato original a las oficinas centrales de PROCOMER, para que su postulación sea válida.

certificación emitida por un banco del Sistema de Banca Nacional de un número de Cuenta IBAN en colones a nombre de la empresa.

La empresa seleccionada deberá estar anuente a ser evaluada al finalizar del Programa y participar dentro de un proceso de intercambio de experiencias y aprendizaje, según lo defina PROCOMER, o el INA, quienes también tendrán acceso a la información de la empresa como aliados del programa.

### 13. Plazos del Programa

El siguiente cuadro resume los plazos para cada una de las actividades del Programa.

Cuadro 4. Plazos del Programa

Actividad	Fecha
Apertura de convocatoria para postulación	4/05/2026
Fecha máxima de postulación	17/05/2026
Inicio de evaluaciones y entrevistas	18/05/2026
Comunicación de resultados	5/06/2026
Formalización - Pago del 10% de contrapartida	8/06/2026
Inicio de talleres y mentorías	8/06/2026
Pago del primer tracto (50%) de la Beca	29/06/2026
Semana Inmersiva	05/07/2026 – 11/07/2026
Pago del segundo tracto (50%) de la Beca	03/08/2026

## 14. Anexos

### 14.1 Formulario de presentación de proyectos

**IMPORTANTE:** Este Anexo es únicamente un ejemplo del formulario oficial.

Para realizar la postulación oficial al Programa de Aceleración TIC Canadá debe ingresar a la [Plataforma de Capital Semilla](#) y completar los formularios oficiales **en línea**.

#### Instructions:

1. Please carefully read the Operational Guidelines, Rules, and Conditions before completing the online form.
2. The form consists of four sections, and it is necessary to complete 100% of each section.
3. The form must be downloaded and signed by the company's legal representative, either digitally or manually. If signed manually, the entire document must be scanned in full.
4. If you have any questions or encounter any issues during the completion process, you may contact us at [programasinovacion@procomer.com](mailto:programasinovacion@procomer.com)

- **Section 1. Initial Information**

1. Company Legal Name:
2. Legal Entity Identification Number:
3. Name of the Company's Legal Representative
4. ID number of the company's legal representative
5. Region where the company is located: (GAM, Brunca, Caribe, Chorotega, Huetar Norte, Pacifico Central)
6. Year Established:
7. Primary ICT Sub-sector: SaaS, Finteh, Cybersecurity, Healthtech, Edtech, E-commerce, AI/Machine Learning, IT Services, Marketing & Communications
7. Primary Contact Name & Title:  
*(Must be a founder or key decision-maker)*
8. Contact Email:  
*(Must be a founder or key decision-maker)*
9. Phone Number:  
*(Must be a founder or key decision-maker)*
10. Website and/or Company LinkedIn:
11. Address of the company: Province, Canton, District, Address
12. Business Activity:  
*Describe in 1–2 lines what your company does.*
13. Please indicate the number of permanent employees:  
*Number of women:*

Number of men:

14. How did you hear about the program? Facebook, LinkedIn, Instagram, PROCOMER Website, Radio, Email, Other.

- **Section 2. Eligibility Requirements**

**Instructions:**

1. This stage aims to verify the company's eligibility; therefore, you will be required to attach the necessary documentation to demonstrate compliance with the program requirements.
2. Please carefully review the Operational Guidelines, Rules, and Conditions of the Program before continuing to complete the form and attaching the required information.
3. If you have any questions or concerns, please contact us at: [programasinnovacion@procomer.com](mailto:programasinnovacion@procomer.com)

1. Attach the company's legal certification (Personería Jurídica)

*If you need to attach more than one document, please combine them into a single PDF file or upload them as a compressed ZIP folder.*

2. Legal representative's identification document (both sides):

*PDF document containing both sides of the ID, which must be valid and in good condition.*

3. SME Certification issued by the Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC):

*The document must be in PDF format.*

4. Attach proof of registration and good standing with the CCSS:

*You must provide proof as an **employer**. You may perform the online check at <https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/> and submit the downloaded PDF, or alternatively provide scanned or digital certificates issued by the CCSS.*

5. Attach proof demonstrating that you are duly registered and in good standing with the Ministerio de Hacienda:

*You may perform the online check at <https://atv.hacienda.go.cr/ATV/frmConsultaSituTributaria.aspx> and attach a screenshot of the result.*

6. Attach shareholding structure / equity distribution:

*This document may be the one downloaded from the Central Bank of Costa Rica titled "Summary of the Legal Entity Declaration."*

7. Attach a certification issued by a bank from Costa Rica's National Banking System for an IBAN account in colones in the name of the applicant company:

*INA will use this account to make the scholarship disbursements.*

8. Is the company registered on PROCOMER's "Ruta del Exportador" platform?

Yes

No

Not sure

- **Section 3. Business Model and Experience**

**Business Overview**

- Help us understand what you do and who you serve.

1. Description of Services/Products: Briefly describe your core technology, product, or service:

*(Max 150 words)*

2. Does the company have a SaaS business model?

Yes

No

3. Target Markets: Who is your ideal customer profile (B2B, B2C, specific company sizes)?

*(Max 100 words)*

4. Current Clients: Provide 2-3 examples of current active clients or use cases to validate your business model.

*(Max 100 words)*

### International Experience

- Assess your export readiness and history.

5. Export Status: Are you currently exporting your products/services outside of Costa Rica?

Yes

No

5. Export Markets: which countries are you currently exporting to?

6. How much did you export in 2025 in U.S. dollars?

7. North American Presence: Do you have any existing clients, partners, or operations in North America (Canada/USA)?

Yes

No

8. Previous Efforts: Briefly describe any previous internationalization efforts (successful or unsuccessful) and what you learned from them.

*(Max 150 words)*

### Value Proposition

- Detail what makes your company stand out.

9. Core Value Proposition: What specific problem do you solve for your customers, and how do you solve it better than the status quo?

*(Max 150 words)*

10. Competitive Advantages: What differentiates your company from competitors? (e.g., proprietary tech, pricing, specialized expertise, patents).

*(Max 150 words)*

### Market Strategy (Canada)

- Detail your vision for the Toronto/Canadian market.

11. Interest in Canada: Why have you chosen Canada (and specifically Toronto) as your target market for expansion? What are your initial expectations for this target market?

*(Max 150 words)*

12. Target Niche/Industry: What specific industry or niche in Canada are you targeting, and why do you believe there is demand for your product there?

*(Max 150 words)*

13. Entry Strategy: Do you have a defined entry strategy for the Canadian market yet?

*(If yes, please summarize. If no, what are your initial hypotheses?) (Max 150 words)*

#### Team & Capabilities

- Assess the strength of the team driving this expansion.

14. Decision-Making Role: Will the person traveling to Toronto have full executive decision-making authority for international strategy?

Yes

No

15. English Proficiency: The program and business in Toronto will be conducted in English. Rate the English proficiency of the representative who will participate: Native/Bilingual, Advanced (Professional Working Proficiency), Intermediate, Beginner

#### Section 4. Commitment and Consent

##### Commitment & Availability:

- Confirming logistical and financial readiness.

1. Travel: Are you able to travel to Toronto, Canada for a 5-day (Monday-Friday) work mission?

Yes

No

2. Visas/Authorizations: Do you currently have, or are you eligible to quickly obtain, the necessary travel authorizations for Canada (e.g., Canadian Visa or eTA)?

Yes

No

3. Financial Commitment: Do you agree to provide the required 10% financial commitment to participate in this program?

Yes

No

4. Virtual Program: Are you available to fully commit to the virtual preparatory programming leading up to the trip?

Yes

No

5. Does your company have any type of commercial relationship with INA?

Yes

No

6. The company has at least one staff member (ideally two) with decision-making authority, who is available to participate in all program activities.

Yes

No

7. Please select your preferred time slots for the virtual sessions. Select at least two options. Monday morning, Monday Afternoon, Tuesday morning, Tuesday afternoon, Wednesday morning, Wednesday afternoon, Thursday morning, Thursday afternoon, Friday morning, Friday afternoon.

**Informed Consent:**

8. By completing this form, the company declares that the information provided is current, accurate, and true. Likewise, the company agrees that this information may be shared by PROCOMER and DMZ for the purpose of analysis and to provide a recommendation to INA for the selection of participating companies in the training program. The information provided will be handled confidentially.

I accept

I do not accept

9. The company agrees that, if selected to participate in the training program, it will be required to cover 10% of the total program cost, while INA will cover the remaining 90%. Accordingly:

I accept

I do not accept

10. I accept the provisions set forth in the Operational Guidelines, Rules, and Conditions of the ICT Canada Acceleration Program.

I accept

I do not accept

