

PROGRAMA DE

ACELERACIÓN MANUFACTURA AVANZADA CANADÁ

BASES OPERATIVAS NORMAS Y CONDICIONES

Julio 2026

Contenido

1. Introducción	3
2. Objetivo	4
3. Objetivos específicos	4
4. Definiciones	5
5. Beneficiarios	5
6. Requisitos de Admisibilidad	5
6.1 Requisitos de admisibilidad	6
6.2 Condiciones de los beneficiarios	7
7. Beca INA	7
7.1 Beneficios de la Beca	7
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	10
12. Selección de las empresas beneficiarias	11
12.1 Postulaciones de las empresas	12
12.1 Evaluación de empresas	12
13. Indicadores del Programa	13
14. Plazos del Programa	15
15. Anexos	16
15.1 Formulario de presentación de proyectos	16

1. Introducción

El Programa de aceleración para empresas del sector de manufactura avanzada enfocado en Canadá en alianza con el INA, está diseñado para facilitar el proceso de internacionalización en dicho mercado usando Montreal 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 manufactura avanzada 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 de manufactura avanzada, 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 empresa participante.
3. Desarrollar una misión de comercial en Montreal de 5 días de duración (lunes a viernes), a través de un proceso de acompañamiento por parte de la empresa internacional canadiense con la empresa participante, 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 empresas compradoras clave del mercado canadiense.
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), del sector de manufactura avanzada, 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 beneficiarios¹ del sector de manufactura avanzada, exportadoras o con potencial exportador que tengan interés en el mercado canadiense.

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.

¹ Según la definición del apartado 4.

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)	• Copia de Personería jurídica y; • Copia de cedula del representante legal
ii. Ser una PYME	• Certificación PYME emitida por el MEIC.
iii. Estar inscrito como patrono en la Caja Costarricense del Seguro Social, y encontrarse al día con los pagos correspondientes	• Captura de pantalla de la consulta realizada en https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/ en donde sea visible cedula consultada y condición al día o; • Cualquier otro documento obtenido de la plataforma de la CCSS o comprobante que acredite dicha condición
iv. Tener la actividad económica inscrita ante el Ministerio de Hacienda y encontrarse al día con los pagos correspondientes	• Captura de pantalla de la consulta realizada en https://atv.hacienda.go.cr/ATV/frmConsultaSitutributaria.aspx en donde sea visible la cedula consultada, estado tributario como inscrito y morosidad al día o; • Cualquier otro documento obtenido de la plataforma del Ministerio de Hacienda o comprobante que acredite dicha condición
v. Buen manejo del idioma inglés (escrito y oral)	• Se valida en entrevistas.
vi. Inscripción a Ruta del Exportador y realizar el Test de desarrollo empresarial de PROCOMER	• Procomer revisará en línea de la inscripción a Ruta del Exportador y resultados del Test de desarrollo empresarial. • La PYME puede acceder a Ruta del Exportador por medio del siguiente enlace: www.rutadelexportador.com

6.2 Condiciones de los beneficiarios

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

1. Contar con experiencia en el mercado norteamericano (deseable).
2. 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.
3. Al menos 1 funcionario participante del programa sin restricciones legales o de cualquier tipo para viajar a Canadá.
4. Que busquen incursionar en etapas de crecimiento, expansión e identificación de nuevos modelos de negocios, especialmente en Canadá.
5. 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.
6. 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.
7. Estar dispuesto(a) y contar con la capacidad de asumir el 10% del costo total del Programa.
8. 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 Montreal (los participantes deberán cubrir el costo del boleto aéreo CR – Montreal – CR, así como otros gastos adicionales como viáticos, seguro de viaje y transportes).
2. Una pasantía inmersiva con el apoyo de la firma consultora internacional que permitirá el contacto directo con el mercado de interés y creación de potenciales oportunidades de negocio.
3. Asesoría grupal con expertos de la industria canadiense.
4. Seguimiento individual con consultores especializados en el sector de manufactura canadiense.

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

Cuadro 2. Desglose de costos del Programa

Costo del Programa 100%	Beca INA 90%	Contrapartida PYME 10%
\$12,900	\$11,610	\$1,290

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 tractos: el primero (50%) cuatro semanas después de haber iniciado el Programa, y el segundo tracto (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. 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 empresa internacional 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 empresa consultora internacional 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 el éxito comercial. 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 empresa internacional 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 Montreal, 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 3. <i>Company Profile & Overview (Q1–Q4)</i>	20 pts
Preparación para la Exportación: Experiencia en exportación en Latinoamérica y Norteamérica	Formulario de Inscripción, sección 3. <i>International Experience (Q5–Q10)</i>	25 pts
Propuesta de Valor: características diferentes de la competencia y/o ventaja competitiva.	Formulario de Inscripción, sección 3. <i>Value Proposition & Canadian Strategy (Q11–Q12)</i>	20 pts
Estrategia de Mercado para Canadá: entendimiento básico del mercado.	Formulario de Inscripción, sección 3. <i>Value Proposition & Canadian Strategy (Q13–Q14)</i>	15 pts
Capacidades del Equipo: capacidad para la toma de decisiones, nivel de inglés y compromiso.	Formulario de Inscripción, sección 3. <i>Team & Capabilities; Section 4, Commitment & Availability</i>	20 pts
Total		100 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 Manufactura Avanzada 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 digital² y adjuntarla en el sistema para completar su postulación³.

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 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

² Para todos los casos la firma digital válida es la firma digital del Sistema Nacional de Firma Digital, del Gobierno de Costa Rica.

³ 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.

PROCOMER, o el INA, quienes también tendrán acceso a la información de la empresa como aliados del programa.

13. Indicadores del Programa

Con el propósito de medir los resultados e impacto del Programa de Aceleración Manufactura Avanzada Canadá, se realizará un levantamiento de información al inicio y al cierre del Programa para cada una de las empresas participantes.

Al inicio de la ejecución se aplicará un diagnóstico para medir los indicadores de línea base, con el fin de registrar la situación inicial de la empresa respecto a los indicadores definidos. Posteriormente, al finalizar el Programa, se realizará un diagnóstico para obtener y comparar los resultados obtenidos y medir el impacto generado por la participación en las empresas. Los indicadores que serán evaluados son los siguientes:

Cuadro 4: Indicadores del programa

Indicador	Descripción
Leads Generados	Cantidad de clientes potenciales identificados durante la participación en el Programa, particularmente en la misión comercial, que manifiesten interés en los productos o servicios de la empresa y representen una oportunidad de negocio para su proceso de internacionalización.
Nuevos clientes internacionales	Número de compradores ubicados fuera de Costa Rica que hayan adquirido productos o servicios de la empresa como resultado de su proceso de internacionalización y posterior a su participación en el Programa.
Indicador	Descripción

Nuevos encadenamientos con empresas exportadoras	Cantidad de alianzas comerciales o relaciones de negocio establecidas con empresas exportadoras, en las que la pyme participe como proveedor o como parte de la cadena de valor.
Monto de nuevas ventas de exportación	Valor total de las ventas generadas por exportaciones, posterior a la participación en el Programa.
Nuevos empleos generados	Variación en el número de personas empleadas por la empresa, comparando la cantidad de colaboradores registrada al inicio del Programa con la registrada al cierre de este.

La información recopilada mediante la línea base y la línea final será utilizada por PROCOMER para evaluar los resultados del Programa y dar seguimiento al impacto generado en las empresas beneficiarias. Las empresas participantes deberán suministrar la información solicitada de forma veraz y dentro de los plazos establecidos por PROCOMER.

14. 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	27/07/2026
Fecha máxima de postulación	16/08/2026
Inicio de evaluaciones y entrevistas	17/07/2026
Comunicación de resultados	07/09/2026
Formalización - Pago del 10% de contrapartida	07/09/2026
Inicio de talleres y mentorías	21/09/2026
Pago del primer tracto (50%) de la Beca	26/10/2026
Semana Inmersiva	09/11/2026 – 13/11/2026
Pago del segundo tracto (50%) de la Beca	16/11/2026

15. Anexos

15.1 Formulario de presentación de proyectos

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

Para realizar la postulación oficial al Programa de Aceleración Manufactura Avanzada 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 isalas@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 Advanced Manufacturing Sub-Sector: Medical Devices, Aerospace, Automotive, Electronics & Electronic Components, Industrial Machinery & Equipment, Metal Fabrication, Plastics & Polymers, Advanced Materials, Chemicals, Pharmaceuticals & Biotechnology, Food Processing, Packaging, Robotics & Automation, Clean Technologies (CleanTech), Other.
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: isalas@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 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.

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

Yes

No

Not sure

• Section 3. Business Model and Experiences

Company Profile and Overview

- *This section helps us understand the nature of your activities and your positioning.*

1. Please briefly describe your products, services, or solutions in the field of Manufacturing 2.0.:

(Max 150 words)

2. What are your current target markets (geographic and sectoral)?

Yes

No

3. Who are your customers: type of companies, type of contact, position? *(Max 100 words)*

4. Who are your partners: distributors, resellers, business referrals, suppliers?

(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

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

7. How much did you export in 2024 in U.S. dollars?

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

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

Yes

No

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

(Max 150 words)

Value Proposition and Canadian Strategy

- This section analyzes your competitive advantage and your vision for the Canadian market.*

11. Why are you targeting the Canadian market for your expansion? *(Max 150 words)*

12. What is your unique value proposition? What sets your products/services apart from the competition? *(Max 150 words)*

13. Have you identified a specific niche or target industry in Canada? If yes, which one and why?

(Max 150 words)

Have you already defined an entry strategy for the Canadian market? (Direct sales, strategic partnerships, distributors, local establishment, etc.) *(Max 150 words)*

Team & Capabilities

- Assess the strength of the team driving this expansion.*

14. Key Team Members: List the key team members (and their titles) who will be driving this Canadian expansion.

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

Yes

No

14. English Proficiency: The program and business in Montreal 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 Montreal, Canada for a 5-day (Monday-Friday) work mission in November?

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 field mission?

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 Go Export 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 AM Canada Acceleration Program.

I accept

I do not accept