Maksym Stepanenko

Inmigración a través de los negocios: Canadá, Nueva Zelanda, Europa

Cómo obtener un permiso de residencia como emprendedor mediante la creación de una empresa

Inmigración a través de los negocios: Canadá, Nueva Zelanda, Europa

Cómo obtener un permiso de residencia como emprendedor mediante la creación de una empresa

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

Página del libro, versión actualizada y las demás guías de la serie:
guides.mmix.biz/es/immigration

CAPÍTULO 1

Mapa de las visas para emprendedores

El panorama de las visas para emprendedores ha cambiado de raíz en los últimos 5 años. Los programas antiguos (Investor Visa mediante la compra de inmuebles) se endurecieron o cerraron. Los programas nuevos (Start-up Visa, Innovator Founder) evalúan ante todo el potencial y el carácter innovador del negocio.

El cambio clave de 2022–2025 es el cierre de los programas de inversión «pasivos». El UK Tier 1 Investor dejó de admitir nuevas solicitudes en febrero de 2022. Irlanda cerró su IIP en febrero de 2023. Portugal no concede la Golden Visa por la compra de inmuebles desde octubre de 2023: quedan, entre otras vías, la inversión en fondos y en proyectos del ámbito cultural. España derogó la Golden Visa el 3 de abril de 2025. En abril de 2025, el Tribunal de Justicia de la UE declaró que el programa maltés de ciudadanía por inversión es contrario al derecho de la UE. Los programas que siguen vigentes y crecen exigen emprendimiento real, creación de empleo y transferencia de tecnología.

Clasificación por requisitos: Skill-based (aptitudes y plan de negocio): UK Innovator Founder, la StartUP Visa portuguesa; la Start-up Visa de Canadá está suspendida. Capital-based (capital más creación de una empresa): New Zealand Active Investor Plus y Business Investor Visa, la Golden Visa de Portugal (fondos y otras inversiones productivas), la Golden Visa de Grecia. La Golden Visa de España está derogada desde el 3 de abril de 2025. Hybrid (ambos elementos): Malta Startup Residence, Singapore EntrePass, la Golden Visa de los EAU para emprendedores.

Para los emprendedores ucranianos y rusos, hoy el panorama es este. Canadá: la Start-up Visa federal está suspendida. IRCC dejó de aceptar nuevas solicitudes el 31 de diciembre de 2025; quienes tenían certificados de 2025 pudieron presentar los documentos hasta el 30 de junio de 2026. IRCC anunció un nuevo piloto dirigido a emprendedores inmigrantes, pero a otoño de 2026 sus

condiciones no se han publicado. El programa Self-Employed Persons también está suspendido hasta nuevo aviso. Siga las noticias de IRCC en canada.ca. Nueva Zelanda es una opción para emprendedores con un capital desde NZD 1 millón (Business Investor Work Visa). Reino Unido: es accesible, pero competitivo, y exige la aprobación de un Endorsing Body. Portugal sigue siendo una opción mediante la Golden Visa con inversión en fondos o mediante la StartUP Visa para fundadores. EAU/Dubái: rápido, caro y sin residencia permanente.

Una valoración realista: la visa de emprendedor no es un camino rápido. Canada Start-up Visa: el programa está suspendido y no se aceptan nuevas solicitudes. NZ Active Investor: 12–24 meses. UK Innovator Founder: 12–36 meses. Incluso las opciones «rápidas» (EAU) exigen actividad empresarial real para la renovación. No existe ninguna vía exprés legal hacia un país desarrollado para quien no tenga una actividad empresarial real.

Qué comprueban los oficiales de inmigración: la realidad del negocio (no una sociedad pantalla creada solo para la visa). Su papel (emprendedor activo, no inversor). La creación de empleo para ciudadanos locales. La escalabilidad (potencial de crecimiento, no un pequeño negocio familiar). La solidez financiera (usted dispone de fondos para vivir mientras el negocio crece).

¿Una vía o varias en paralelo? Muchos emprendedores presentan solicitudes en 2–3 países a la vez. Es legal. Si un país aprueba, las demás solicitudes pueden retirarse. El coste: varios miles de dólares, pero es un seguro frente a una denegación en una de las jurisdicciones.

CAPÍTULO 2

Canada Start-up Visa: cómo funcionaba el programa y qué lo sustituirá

Estado a noviembre de 2026: el Canada Start-up Visa Program (SUV) está suspendido. IRCC dejó de aceptar nuevas solicitudes el 31 de diciembre de 2025; quienes tenían certificados de 2025 pudieron presentar los documentos hasta el 30 de junio de 2026. El permiso de trabajo abierto para los participantes de la SUV está cerrado a nuevos solicitantes desde el 19 de diciembre de 2025. IRCC presenta estos cambios como base para pasar a un nuevo piloto dirigido a emprendedores inmigrantes; a otoño de 2026 sus condiciones no se han publicado. A continuación se describe cómo funcionaba la SUV: ayuda a entender qué valora Canadá en los emprendedores y será útil para quienes tienen solicitudes aún en trámite.

Por qué la SUV era valiosa: un camino directo a la PR (Permanent Residence) sin estatus temporales intermedios. El solicitante no tenía que cumplir ningún umbral mínimo de inversión. Toda la familia obtenía la PR a la vez. Después se aplican las reglas generales para residentes permanentes: la ciudadanía tras 1.095 días de presencia física en los últimos 5 años, acceso a la sanidad pública, a la educación y a las garantías sociales.

Requisitos de la SUV en el momento de la pausa: una «Letter of Support» de una organización canadiense designada (designated organization): Venture Capital Fund, si invierte como mínimo $200.000. Angel Investor Group, si invierte como mínimo $75.000. Business Incubator, sin inversión obligatoria, con selección competitiva. Ownership: cada solicitante, no menos del 10 % de los votos, y junto con la organización designada, más del 50 %. Language: CLB 5 en las cuatro habilidades (inglés o francés). Fondos para vivir, según la tabla de IRCC (actualizada en julio de 2025): $15.263 CAD para una persona, $28.362 CAD para una

familia de cuatro.

La lista de organizaciones designadas (fondos de capital riesgo, grupos de business angels, incubadoras de empresas) se publica en canada.ca, en la página List of designated organizations. IRCC no designa ahora nuevas organizaciones y, después del 31 de diciembre de 2025, no se aceptan nuevos certificados de apoyo.

El camino por la incubadora era el más accesible: los emprendedores enviaban solicitudes a varias incubadoras a la vez, pasaban entrevistas de selección, obtenían la Letter of Support y presentaban los documentos a IRCC (Immigration, Refugees and Citizenship Canada). Las incubadoras evaluaban el carácter innovador y la escalabilidad del negocio, la disposición a participar activamente en el programa y el potencial de crear empleo en Canadá.

Permiso de trabajo durante la tramitación: IRCC concedía a los participantes de la SUV un permiso de trabajo abierto para que pudieran viajar a Canadá y empezar a trabajar antes de obtener la PR. Desde el 19 de diciembre de 2025 no se aceptan nuevas solicitudes de este permiso; la excepción es la prórroga para quienes ya están en Canadá con este permiso.

SUV para equipos: hasta 5 fundadores podían presentar la solicitud juntos, cada uno con una participación de al menos el 10 % de los votos. El equipo obtenía la PR a la vez, por lo que el programa servía para trasladar a todo el equipo de fundadores.

Errores típicos: un negocio creado solo para inmigrar, sin actividad innovadora real, supone una denegación inmediata. Un active role insuficiente en la empresa (usted debe dirigirla de verdad, no ser un inversor pasivo). Un nivel de inglés insuficiente. Fondos insuficientes para vivir en Canadá.

CAPÍTULO 3

Nueva Zelanda: Active Investor Plus y Business Investor Visa

Nueva Zelanda es uno de los destinos migratorios más deseados por los emprendedores. Alta calidad de vida, seguridad, naturaleza, una sólida escena tecnológica en Auckland y Wellington. Acceso a los mercados de Asia-Pacífico.

La Active Investor Plus Visa (AIP) tiene desde abril de 2025 dos categorías. Growth: desde NZD 5 millones, periodo de inversión de 36 meses, durante el cual hay que pasar en Nueva Zelanda al menos 21 días con la visa de residente. Balanced: desde NZD 10 millones, periodo de 60 meses, al menos 105 días en Nueva Zelanda (si se añaden fondos a inversiones de la categoría Growth, el requisito de días se reduce). Tras la aprobación en principio hay 6 meses para transferir e invertir los fondos. La lista de inversiones admisibles para cada categoría está publicada en immigration.govt.nz.

Las antiguas categorías Investor 1 e Investor 2 están cerradas a nuevas solicitudes desde el 27 de julio de 2022; las sustituyó la AIP.

La Entrepreneur Work Visa está cerrada a nuevas solicitudes. Los titulares actuales pueden prorrogarla una vez y solicitar la Entrepreneur Resident Visa: tras 2 años de trabajo por cuenta propia en Nueva Zelanda, o ya a los 6 meses si se han invertido en el negocio al menos NZD 500.000 y se han creado al menos 3 nuevos puestos de trabajo. El nuevo camino para emprendedores es la Business Investor Work Visa (más detalles al final del capítulo).

La Global Impact Visa (GIV) fue un programa piloto junto con la Edmund Hillary Fellowship para emprendedores con impacto social o medioambiental. La admisión a la Fellowship está cerrada y no hay nuevas convocatorias previstas.

Aspectos prácticos: la zona horaria de Nueva Zelanda y su lejanía de Europa son un factor serio para quienes trabajan con clientes europeos o estadounidenses. El coste de la vida en Auckland ha subido de forma notable: $4.000–$6.000 NZD al mes para una familia con vivienda. Volatilidad del dólar neozelandés: planifique una cobertura al convertir divisas.

Entorno empresarial de Nueva Zelanda: impuesto de sociedades del 28 %. GST del 15 %. Registro sencillo (Companies Office en línea). Sólida seguridad jurídica y Estado de derecho. Excelente infraestructura en Auckland. Un ecosistema tecnológico en crecimiento (Xero, Vend y otros casos de éxito neozelandeses).

El camino para los emprendedores ucranianos hoy: la Entrepreneur Work Visa está cerrada a nuevas solicitudes (Immigration New Zealand, agosto de 2025). La sustituyó la Business Investor Work Visa, abierta desde el 24 de noviembre de 2025. Condiciones: invertir desde NZD 1 millón (sin contar el valor de inmuebles ni el GST) en la compra de al menos el 25 % de un negocio neozelandés en funcionamiento que lleve operando como mínimo 5 años y tenga desde 5 empleados a tiempo completo. También se exigen NZD 500.000 de fondos de reserva, desde 3 años de experiencia empresarial, una edad de hasta 55 años inclusive e inglés. La visa se concede por un plazo de hasta 4 años; tras 3 años de gestión del negocio se puede solicitar la residencia. Con una inversión desde NZD 2 millones, la residencia está disponible ya a los 12 meses. En paralelo, estudie la AIP si su capital se lo permite.

CAPÍTULO 4

Programas europeos: Portugal, España, Grecia, Estonia

Europa ofrece diversos caminos para los emprendedores inmigrantes. Algunos programas han conservado su accesibilidad y otros se han endurecido. Hoy los más prometedores son la Digital Nomad Visa (para empezar), la Startup Visa y la Tech Visa (para fundadores de startups y especialistas tecnológicos) y los formatos restantes de Golden Visa mediante inversiones productivas.

Portugal Tech Visa: programa de IAPMEI para contratar a especialistas altamente cualificados de países no pertenecientes a la UE. IAPMEI certifica a empresas con oficina en Portugal, y la empresa certificada emite para el especialista contratado un documento para la visa o el permiso de residencia. Para los fundadores de startups existe una StartUP Visa independiente: hace falta un contrato con una incubadora certificada por IAPMEI (por 12 meses, con prórroga), con el cual se concede la visa para obtener el permiso de residencia. Ciudadanía: desde el 19 de mayo de 2026 (Lei Orgânica n.º 1/2026) se requieren 7 años de residencia legal para los ciudadanos de la UE y de países de lengua portuguesa, y 10 años para todos los demás, además de una prueba o certificado de lengua y cultura. Impuestos: el régimen NHR (Non-Habitual Resident) está derogado desde el 1 de enero de 2024 y lo sustituyó el IFICI: tipo del 20 % sobre los ingresos del trabajo (categorías A y B) en actividades cualificadas durante 10 años. Condiciones: no haber sido residente fiscal en Portugal los 5 años anteriores y no haberse acogido antes al NHR.

Portugal Golden Visa (desde octubre de 2023): los inmuebles quedan excluidos. Quedan, entre otros, los fondos de inversión (al menos el 60 % de lo invertido en empresas con oficina en Portugal, plazo desde 5 años; según datos de 2025, desde €500.000) y la cultura (desde €250.000). Según datos de 2025, también están disponibles la ciencia (€500.000) y la creación de 10 puestos de

trabajo. Residencia mínima: 7 días el primer año y 14 días en cada periodo bienal siguiente. Camino a la ciudadanía: según la nueva ley, 10 años para ciudadanos de países fuera de la UE y de la CPLP.

España: Emprendedores/Entrepreneur Visa (Ley de Startups 2023). Exige: un plan de negocio innovador con informe favorable de ENISA; la solicitud se presenta en la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos. No hay requisitos mínimos de capital. Tras 1 año, prórroga. Tras 5 años, residencia permanente. España también tiene una Digital Nomad Visa: permite trabajar legalmente en remoto con un régimen fiscal simplificado.

La Golden Visa de España está derogada desde el 3 de abril de 2025 (Ley Orgánica 1/2025). Las solicitudes presentadas antes de esa fecha se tramitan con las reglas anteriores y los permisos concedidos siguen vigentes hasta el final de su plazo. Para los nuevos solicitantes, este camino ya no está disponible.

Grecia Golden Visa (reglas de 2024, ley 5100/2024): €800.000 en inmuebles en el Ática, Salónica, Míconos, Santorini y en las islas con una población de más de 3.100 habitantes; €400.000 en el resto de las zonas; €250.000 solo para la conversión de inmuebles comerciales en residenciales y la restauración de monumentos arquitectónicos. Un solo inmueble, de 120 m² o más, y se prohíbe el alquiler de corta duración. No se exige una residencia mínima. Camino a la ciudadanía: 7 años.

Estonia e-Residency y Startup Visa: la e-Residency NO es inmigración. Es solo el derecho a gestionar una empresa estonia en línea. Pero la Startup Visa es un permiso de residencia temporal real para los fundadores de startups aprobadas. Requiere un endorsement de Startup Estonia. Opciones: visa D por un plazo de hasta 1 año o permiso de residencia para emprendimiento por un plazo de hasta 5 años. Estonia es miembro de la UE y del espacio Schengen. Para empresas que trabajan con el mercado de la UE es una excelente base operativa.

CAPÍTULO 5

EAU y Singapur: rápido y caro

Los EAU y Singapur ofrecen las vías más rápidas para obtener el derecho a operar un negocio, a veces en cuestión de días. Pero no es inmigración en el sentido occidental: no hay vía a la ciudadanía (citizenship track) ni seguridad social, y se requiere una renovación constante.

EAU: Golden Visa para emprendedores (10 años): según la guía de ICP, usted es propietario de un proyecto o socio de un proyecto registrado en los EAU y clasificado como pequeña o mediana empresa (SME), con una facturación anual desde 1.000.000 AED. La idea del proyecto la aprueba una incubadora de empresas acreditada, el Ministerio de Economía o el organismo competente del emirato. Un motivo aparte: ser fundador de proyectos vendidos anteriormente por un valor total desde 7.000.000 AED. Se necesita un seguro médico vigente para usted y su familia. Proceso: solicitud a ICP (Federal Authority for Identity, Citizenship, Customs and Port Security). En la ficha del servicio de ICP para emprendedores se indican la carta de un auditor acreditado sobre el valor del proyecto desde 500.000 AED y las tasas estatales de 300 AED; el plazo de prestación del servicio es de 2 días.

Registro de empresas en Dubái: Free Zone frente a Mainland. Free Zone: 100 % de propiedad extranjera. El impuesto de sociedades de los EAU rige desde 2023: 0 % sobre la base imponible hasta 375.000 AED y 9 % por encima de esa cifra; una empresa cualificada de zona franca (Qualifying Free Zone Person) paga 0 % sobre la renta cualificada y 9 % sobre el resto. Mainland: desde 2021 (Federal Decree-Law No. 26 of 2020) los extranjeros pueden poseer el 100 % de una empresa en la mayoría de las actividades; la excepción son las actividades con «influencia estratégica», para las que el Consejo de Ministros fija condiciones aparte. Dubai Multi Commodities Centre (DMCC), Dubai Internet City y DIFC son las principales zonas francas para empresas

tecnológicas.

EAU, el panorama realista: No hay camino a la ciudadanía mediante una visa de negocios (solo tras 30 años de residencia o por méritos especiales). No hay sanidad pública: el seguro médico es obligatorio y caro. Excelente infraestructura. Impuesto sobre la renta cero para las personas físicas. Pero: no hay contrato social, no hay un equivalente de OHIP, no hay educación pública para los niños. Es óptimo como base operativa, no como «hogar» a largo plazo.

Singapur EntrePass: para fundadores de startups. Requisitos de MOM: una sociedad privada registrada en ACRA (o que usted vaya a registrar), con una participación suya desde el 30 %; las empresas con más de 12 meses se evalúan con los criterios de renovación. Se necesita al menos un criterio de innovación: desde SGD 100.000 en una sola ronda de inversores; el respaldo de una incubadora o aceleradora reconocida por el Estado o de fama internacional; u otros criterios de la lista de MOM (IP, colaboración de investigación en Singapur, experiencia en fundar y vender un negocio tecnológico). Tras 2 años es posible obtener la Permanent Residency (aunque hay mucha competencia). Singapur es una base ideal para la expansión en Asia-Pacífico. Es un país anglófono, con Estado de derecho y una conectividad excepcional.

Singapore Global Investor Programme (GIP): $10M SGD en un Singapore business (2.ª opción), $25M en un GIP Fund (managed fund). Global Investor no es solo dinero: hay que dirigir una empresa de Singapur con operaciones reales. Camino a la PR: inmediatamente tras la aprobación.

Elegir entre los EAU, Singapur y Canadá: los EAU son rápidos, fiscalmente eficientes y no ofrecen garantías a largo plazo. Singapur es más lento y más caro, pero ofrece la PR de Singapur y, potencialmente, la ciudadanía. Canadá: la Start-up Visa federal, que daba la PR de inmediato, está suspendida; las condiciones del nuevo piloto para emprendedores aún no se han publicado.

CAPÍTULO 6

Reino Unido: Innovator Founder Visa

La Innovator Founder Visa sustituye a la cerrada Tier 1 Entrepreneur. Se puso en marcha en 2023. Está orientada a emprendedores innovadores, no a inversores. Acceso a un mercado de 67 millones de consumidores y a la capital financiera del mundo, Londres.

Requisitos de la Innovator Founder Visa: la aprobación (Endorsement) de un Endorsing Body acreditado. Un plan de negocio innovador, escalable y viable. No hay requisitos mínimos de capital. No hay umbral mínimo de inversión. Mínimo £1.270 en la cuenta bancaria.

Endorsing Bodies: el endorsement para nuevas solicitudes de Innovator Founder solo lo conceden las organizaciones de la lista oficial de Business Endorsing Bodies en gov.uk: UK Endorsing Services, Innovator International, Envestors Limited (que también trabajan con la visa Scale-up) y Global Entrepreneurs Programme (GEP, solo Innovator Founder). Las organizaciones de la lista anterior (legacy) respaldan solo a quienes fueron aprobados antes del 13 de abril de 2023. Tras obtener la visa hay que pasar como mínimo dos reuniones de seguimiento con el endorsing body, a £500 cada una.

Criterios de Endorsement: Innovation: ¿es realmente un producto o servicio nuevo, o un enfoque nuevo? Viability: ¿es realista el plan de negocio? Scalability: ¿hay potencial de un crecimiento notable y de crear empleo? Su papel: fundador activo (no solo inversor).

Proceso para obtener el Endorsement: solicitud al EB: descripción del negocio, plan de negocio, market research, financial projections, team. El EB puede pedir documentos adicionales o una entrevista. Plazo de revisión: 4–8 semanas. Tras el Endorsement: solicitud al Home Office. Resolución: 3–8 semanas.

Settlement (ILR): se puede solicitar tras 3 años en la ruta Innovator Founder. Se necesita la carta del endorsing body sobre logros significativos respecto al plan de negocio: la empresa está registrada en Companies House, usted es director, el negocio está activo y opera, y se cumplen como mínimo dos criterios de logros (por ejemplo, £50.000 de inversión aportada y gastada, duplicar el número de clientes, una solicitud de IP en el Reino Unido, un determinado nivel de ingresos o la creación de empleo). Ciudadanía: según la Guide AN (abril de 2026) hacen falta como mínimo 5 años de residencia en el Reino Unido y, por regla general, 12 meses después de la ILR, es decir, no antes de 5 años desde la obtención de la visa. El Home Office prepara la reforma del «earned settlement» con un plazo base más largo hasta la ILR: los resultados de la consulta se publicaron en noviembre de 2026 y se esperan modificaciones de las Immigration Rules. Compruebe las reglas vigentes en gov.uk.

Sueldo propio en el Reino Unido: es posible. No hay un mínimo formal. Pero los impuestos en el Reino Unido son: Income Tax del 20–45 %, National Insurance para trabajadores del 8 % y del 2 % (2026/27). Impuesto de sociedades del 25 % (para beneficios de £250.000+). El Reino Unido es una jurisdicción de impuestos altos para quienes viven allí de forma permanente.

La realidad del mercado británico para emprendedores extranjeros: el Brexit complicó el trabajo con la UE. Pero: acceso a un mercado de consumo británico de más de £1 billón. Sólidos ecosistemas de fintech, healthtech e IA en Londres. Fácil acceso al venture capital. El inglés como primera lengua de los negocios. Talento de habla inglesa disponible. Para emprendedores tecnológicos cuyo producto encaja en el mercado británico, es una opción sólida.

CAPÍTULO 7

Cómo construir la base probatoria para la inmigración

Cualquier programa de inmigración por negocio exige pruebas. No simples declaraciones, sino documentos concretos que confirmen que usted es un emprendedor real con un negocio real y con potencial. Construir esta base probatoria es una tarea que hay que empezar mucho antes de presentar la solicitud.

Qué comprueban los oficiales de inmigración: la realidad del negocio (contratos comerciales, extractos bancarios, declaraciones de impuestos). Su papel en el negocio (usted es founder/CEO y no un director nominal). El historial financiero (estabilidad, crecimiento de los ingresos). El equipo (a quién ha contratado, quiénes son los empleados). Alianzas y relaciones (clientes, socios, inversores). Formación y experiencia (acreditación de su pericia).

Documentos clave para la mayoría de los programas: Certificate of Incorporation + Articles. Shareholder Registry. Corporate Resolutions + Director Agreements. Audited Financial Statements (2–3 años, si existen). Bank Statements (personales y corporativos, 12 meses). Tax Returns (personales y corporativas). Employment Agreements (de sus empleados). Client Contracts o Letters of Intent. Investor Documents (si los hay). Awards, Media mentions, Industry Recognition.

Para Canada SUV (solo los expedientes presentados antes de la pausa del programa) además: Letter of Support de la organización designada. Pruebas de idioma (CLB 5). Proof of Funds según la tabla de IRCC (desde julio de 2025, $15.263 CAD para una persona). Business Description, con la descripción de cómo funcionará el negocio en Canadá.

Construcción del Timeline de documentación: 18+ meses antes de la solicitud: empezar a documentar todo correctamente. Contratos reales. Registros reales de contratación. Operaciones

bancarias reales. 12 meses antes: asegurar 2 declaraciones de impuestos (personal y corporativa). Estados financieros auditados o revisados. Media coverage, si es posible. 6 meses antes: reference letters oficiales de clientes y socios. Notarized copies de todos los documentos. Traducciones oficiales de todo lo que no esté en el idioma del país de destino.

La regla del «rastro documental»: cada transacción significativa de su negocio debe tener un respaldo documental. No solo para la inmigración, también para los impuestos, las subvenciones y los futuros inversores. Contratos, facturas, actas de trabajos realizados, correspondencia por email, actas de reuniones.

Ayuda profesional: un abogado de inmigración no es un lujo, sino una necesidad. Coste: $5.000–$20.000 CAD por llevar el caso completo. Elija a un especialista con experiencia precisamente en programas de inmigración para emprendedores (y no en refugee o family sponsorship). Una consulta de una hora ($300–$500) antes de empezar el proceso le ayudará a entender la realidad de sus posibilidades.

CAPÍTULO 8

La vida tras obtener el estatus: de la PR a la ciudadanía

Obtener la residencia permanente no es el final del camino, sino el comienzo de uno nuevo. Muchos inmigrantes se centran solo en conseguir el estatus y olvidan lo que viene después.

Canadá: de la PR a la ciudadanía. Requisito de presencia física (physical presence requirement): 1095 días en 5 años en Canadá antes de presentar la solicitud de ciudadanía. No hace falta vivir sin interrupciones: en total, 3 de los últimos 5 años. Cumplimiento fiscal: hay que presentar cada año las Canadian tax returns como residente. Requisito de idioma: CLB 4 en expresión oral y comprensión auditiva para solicitantes de 18 a 54 años. Examen de conocimientos (knowledge test): 20 preguntas de Discover Canada. Ceremonia y juramento (Oath). Plazo desde la solicitud hasta obtener la ciudadanía: 12–24 meses. El Canadian passport es uno de los más fuertes del mundo: entrada sin visa a más de 185 países.

Mantener el estatus de PR: la Canadian PR exige presencia física en Canadá durante 730 días de cada 5 años. Incumplirlo supone el riesgo de perder la PR. Excepción: si trabaja en el extranjero para una empresa canadiense. Renovar la PR Card cada 5 años (siempre que se cumplan los requisitos).

Obligaciones fiscales como residente: Canadá grava la renta mundial de los residentes. Tras obtener la PR, todos sus ingresos en el mundo tributan en Canadá. Tipos federales de 2026: del 14 % al 33 %, y encima el impuesto provincial. Los convenios fiscales (tax treaties) reducen la doble imposición. Declaración informativa: Foreign Income Verification (T1135) para activos en el extranjero de $100.000+ CAD. Durante los primeros 2–3 años tras obtener la PR es de importancia crítica trabajar con un asesor fiscal.

Beneficios sociales de la PR en Canadá: OHIP (Ontario Health Insurance Plan), sanidad gratuita; ya no existe la espera de tres meses y la cobertura empieza justo después de aprobarse la solicitud (hay que residir en Ontario). La educación escolar de los hijos es gratuita. CPP (Canada Pension Plan): se acumulan ahorros para su pensión si paga un salario. EI (Employment Insurance): seguro de desempleo. Child Benefit: pagos mensuales por los hijos.

Doble ciudadanía: la mayoría de los países permiten la doble o múltiple ciudadanía. Canadá la permite. El Reino Unido la permite. Nueva Zelanda la permite. Esto significa que, al obtener la Canadian citizenship, usted puede conservar la ciudadanía ucraniana. Dos pasaportes = máxima flexibilidad. Excepción: algunos países no permiten la doble ciudadanía; compruébelo para su situación.

Errores tras obtener el estatus: no presentar las Canadian tax returns (infracción y multas). Pasar menos de 730 días en Canadá en 5 años sin un motivo justificado. No declarar los activos en el extranjero (T1135). No renovar la PR Card a tiempo. No vigilar los registros de entradas y salidas de la CBSA (Canada Border Services Agency).

Después de la ciudadanía: Canadian passport. La posibilidad de patrocinar a familiares. Derecho de voto. Pleno acceso al empleo federal. El prestigio internacional de «Hecho en Canadá». Para un emprendedor: un acceso más sencillo al crédito bancario, a los contratos públicos y al capital riesgo.

¿Y ahora qué?

Gracias por leer «Inmigración a través de los negocios: Canadá, Nueva Zelanda, Europa».

Las actualizaciones de este libro, los archivos EPUB y PDF y todas las guías de la serie están en la página del libro: guides.mmix.biz/es/immigration

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.