



# Proyecto Integrador

## Jesús Alberto Juárez Castillo

Facultad de Ciencias Económico Administrativas, Universidad  
Juárez Autónoma de Tabasco

3VLCP, Derecho Fiscal  
Ricardo Maglioni Montalvo

# Índice



Introducción

Antecedentes

Problemática

Solución

Propuesta

Conclusiones y Recomendaciones

Anexo

# INTRODUCCIÓN

- La disputa tributaria entre el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y Grupo Elektra se ha tornado en uno de los casos más importantes dentro del panorama fiscal contemporáneo de México. Para la compañía, las discrepancias en el cálculo y pago del Impuesto Sobre la Renta a través de los años fiscales han supuesto no solo una pesada carga económica, sino también un reto reputacional y legal que pone en riesgo su estabilidad operacional. En este marco, es crucial examinar de manera objetiva el origen de la deuda, las consecuencias legales que resultan del incumplimiento y las opciones factibles para legalizar su situación frente a la autoridad hacendaria.

# Antecedentes

También tiene operaciones en Estados Unidos a través de Purpose Financial.



- Se fundó en 1950 como una empresa dedicada a la fabricación de transmisores de radio

- Hugo Salinas Price cedió el control de la compañía a su hijo, Ricardo Salinas Pliego

- Elektra modernizó su tienda en línea y la convirtió en una plataforma de comercio electrónico.

# Problemática

- ¿Cuál es el principal problema de Elektra?

- 1.- El principal problema de Grupo Elektra radica en su alta deuda fiscal con el Servicio de Administración Tributaria (SAT), originada por diferencias en la interpretación de disposiciones fiscales y la falta de una planeación fiscal integral y preventiva. Esta situación ha derivado en litigios prolongados, afectación a su liquidez, riesgo reputacional y posible pago de recargos y multas por incumplimientos o retrasos en las contribuciones.

# Solución

## ¿Qué solución puede haber?

La solución propuesta consiste en implementar una planeación fiscal estratégica que permita a la empresa evaluar su situación contable y tributaria actual, determinar el monto real de la deuda y establecer un plan de pagos al SAT conforme al artículo 66 del Código Fiscal de la Federación (CFF), que permite cubrir adeudos en parcialidades o diferidos.

Simultáneamente, se recomienda fortalecer los procesos internos de cumplimiento fiscal mediante herramientas de Tax Compliance, con el fin de optimizar la gestión tributaria, reducir riesgos y mantener transparencia ante la autoridad hacendaria.

## ¿Cómo asegurarse de que no vuelva a ocurrir?

- Implementar un programa permanente de Tax Compliance que establezca políticas y controles claros para el cumplimiento oportuno de obligaciones fiscales.
- Capacitar al personal contable y financiero en normatividad tributaria actualizada y en la detección temprana de riesgos fiscales.
- Adoptar auditorías fiscales internas periódicas que verifiquen la correcta determinación y pago de impuestos.
- Mantener comunicación constante con el SAT, privilegiando la transparencia y la resolución anticipada de diferencias interpretativas.
- Digitalizar y automatizar los procesos fiscales y contables, asegurando trazabilidad y exactitud en la información.

# Propuesta

El presente tríptico ofrece una visión general del origen, evolución y situación fiscal actual de Grupo Elektra. A partir de un recorrido histórico que abarca desde su fundación en 1950 hasta su consolidación como parte de Grupo Salinas, se contextualiza el desafío crítico que la compañía enfrenta en materia de adeudos fiscales y sus implicaciones financieras y legales. Asimismo, se presentan de manera concisa las estrategias propuestas para atender este reto, enfocadas en la reestructuración fiscal, el pago programado de obligaciones y la implementación de un sistema sólido de Tax Compliance.

Este material tiene como propósito brindar al lector una comprensión integral de la problemática y de las soluciones planteadas, destacando la importancia del cumplimiento tributario como base para la estabilidad, transparencia y continuidad operativa de la empresa.

ción:  
ndado en  
a la venta  
mésticos  
bre

### Crecimiento y Expansión:

Durante las décadas de 1970 y 1980, la empresa expandió su modelo de ventas a crédito a nivel nacional, incorporando una red de sucursales en todo el país.

### Consolidación y Diversificación:

En los años 2000, Elektra se consolidó como parte del Grupo Salinas, integrando servicios financieros a través de Banco Azteca, lo que fortaleció su presencia tanto en el sector comercial como en el financiero.

"La libertad se defiende todos los días, con trabajo, con valor y con la verdad."



# Elekt

Tú familia vive

elek

### Riesgo Crítico

Problema: Elektra tiene una alta carga de pasivos fiscales pendientes, principalmente por diferencias en el cálculo del Impuesto a Renta (ISR) y sus devoluciones.

### Impacto:

Estos adeudos han generado tensiones financieras, pérdida de liquidez y riesgos legales, afectando la reputación corporativa y la estabilidad económica del grupo.

### Imperativo:

Es urgente establecer una estrategia fiscal integral que permita la regularización de obligaciones tributarias sin comprometer el flujo operativo de la empresa.

### La Solución:

El método propuesto se basa en tres ejes estratégicos que permiten reducir el impacto financiero del adeudo y prevenir futuras contingencias fiscales:

1. Reestructuración Fiscal (Planeación Estratégica):
  - o Aplicar una planeación fiscal integral para analizar los pasivos con el SAT y definir las deducciones, compensaciones o beneficios aplicables conforme a la ley.
2. Pago a Plazos (Regularización Gradual):
  - o Negociar con el SAT un plan de pagos diferidos o en parcelidades, de acuerdo con las disposiciones del Código Fiscal de la Federación.
  - o Esta medida evita sanciones y embargos, preserva la liquidez y permite cumplir con las obligaciones tributarias de manera programada y sostenible.

### 3. Tax Compliance (Cumplimiento Fiscal Preventivo):

Promover una cultura de cumplimiento tributario dentro de la empresa, garantizando transparencia, seguridad jurídica y confianza institucional ante las autoridades fiscales

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Adoptar la estrategia de Pago a Plazos permite a Grupo Elektra dejar de pelear y pagar su deuda histórica al SAT de forma escalonada, evitando que los intereses sigan creciendo. A la vez, al implementar un sistema de Tax Compliance estricto, la empresa se compromete a que sus futuras operaciones sean fiscalmente legales y transparentes (con "Sustancia Económica"). De esta manera, Elektra no solo cumple con su obligación, sino que protege su reputación y asegura que sus recursos se enfoquen en el crecimiento del negocio, no en nuevos juicios.
- ***"Toma chocolate, paga lo que debes"***



DIA	ACTIVIDAD	DETALLE	FECHA	PERIODICIDAD	RESPONSABLE	NOTAS
5	<p><b>Guía Elektra puede solucionar su deuda histórica legalmente y evitar futuros litigios al acogerse al pago a plazos de créditos firmes y reformar su planeación para garantizar la sustancia económica ante el SAT.</b></p> <p>1. Crédito Fiscal Firme: Aceptar el monto total determinado por los tribunales (incluyendo actualización y recargos).</p> <p>Presentación de la posible solución 2. Pago Inicial (20%): Liquidar el 20% del adeudo para formalizar el convenio con el SAT, con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cípticos en donde se 3. Parcialidades: Solicitar el pago restante hasta en 36 mensualidades fijas, aprovechando tasas preferenciales y establecen los pasos asegurar para deteniendo el aumento de recargos, su desarrollo</p> <p>4. Sustancia Económica: Asegurar que futuras deducciones o pérdidas fiscales (como las provenientes de enajenación de acciones) tengan un claro propósito de negocio ajeno al solo beneficio fiscal.</p> <p>5. Confirmación de Criterio: Solicitar la validación del SAT para operaciones fiscales complejas futuras.</p> <p>6. Control Interno (Tax Compliance): Establecer un comité que audite y documente preventivamente el cumplimiento estricto de la ley.</p> <p>7. Con el Pago a Plazos y una estricta política de Tax Compliance, Elektra convierte un pasivo litigioso en una obligación financiera manejable, demostrando cumplimiento fiscal ante la autoridad.</p>	Se desarrollara la propuesta para la elaboración paso a paso de la posible solución en donde considere os criterios y herramientas para poder realizarlo	20/10/2025	14/11/2025	cuatro Semana	
8	Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cípticos en donde se establecen los pasos asegurar para su desarrollo	Adoptar la estrategia de Pago a Plazos permite a Grupo Elektra dejar de pelear y pagar su deuda histórica al SAT de forma escalonada, evitando que los intereses sigan creciendo. A la vez, al implementar un sistema de Tax Compliance estricto, la empresa se compromete a que sus futuras operaciones sean fiscalmente legales y transparentes (con "Sustancia Económica"). De esta manera, Elektra no solo cumple con su obligación, sino que protege su reputación y asegura que sus recursos se enfocuen en el crecimiento del negocio, no en nuevos juicios.	03/11/2025	07/11/2025	una Semana	Finalización de la Guía de elaboración del proyecto integrado e inicio la conformación de la presentación del proyecto.
9	Conducción de la Guía para elaboración del proyecto integrador y fin de recabar los puntos claros para considerar en el desarrollo de la presentación de proyecto integrador	Se presentó una presentación en PowerPoint el dia Jueves 13 de Noviembre	10/11/2025	14/11/2025	Una semana	Se prepara la presentación previa del proyecto integrador
10	Presentación previa de dispositivo del proyecto integrador	nara llevar a cabo mi video	17/11/2025	21/11/2025	Una semana	Se programara la elaboración del video para la integración del proyecto

# *Anexo*

1	A	B	C	D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y																		
				Agosto semana				Septiembre semana				Octubre semana				Noviembre semana				Diciembre semana		
5	PREPARACIÓN	Actividad	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
6		Identificación y elección de la empresa con la problemática																				
7		Planteamiento claro de la identificación de la problemática																				
8		Planteamiento claro de la propuesta de la posible solución																				
9	DESARROLLO	Conoce tu empresa (Antecedentes Historicos): Actividad o Giro, Visión, Misión, Objetivos, metas,																				
10		Elaboración del Marco Referencial:																				
11		Elaboración del Marco Referencial: Marco Teorico y Marco																				
12		Planteamiento en la elaboración de la Guía o Cripticos en una serie de pasos propuestos para su desarrollo																				
13		Presentación de la posible solución con la evidencia de la propuesta de una Guía o Cripticos en donde se establezcan los pasos a seguir para su desarrollo																				
14		Conclusion de la Guia para elaboración del proyecto integrador,con el fin de recabar los puntos clave para considerar en el desarrollo de la presentación de su																				
15		Presentación previa de la Diapositiva del proyecto integrador																				
16	COMUNICACIÓN	Preparación del Video																				
17		Presentación del Video																				
18																						

Página 1



*Gracias por su  
atención*