

Que es Estancos Élite?

- [Introducción](#)
- [Primeros Pasos](#)

Introducción

Estancos Élite es una solución especializada de gestión diseñada para estancos que necesitan un control preciso, ágil y actualizado de su actividad diaria. Con un enfoque centrado en la simplicidad y la eficacia, Estancos Élite permite gestionar con facilidad aspectos clave del negocio como ventas, stock de tabaco y artículos complementarios, caja, clientes y proveedores, cumpliendo siempre con las normativas vigentes del sector.

Esta herramienta forma parte de la evolución tecnológica desarrollada por **LK Bitronic**, una empresa con más de 30 años de experiencia en software para retail. Estancos Élite se basa en la lógica de negocio consolidada de productos anteriores, integrando mejoras continuas y tecnología moderna para ofrecer un sistema estable, seguro y preparado para el entorno exigente de los estancos actuales.

El resultado es una plataforma intuitiva y eficiente, pensada para facilitar la operativa diaria del estancuero, mejorar la toma de decisiones y optimizar la rentabilidad del punto de venta.

Primeros Pasos

“ Estancos Elite es un programa diseñado para la **gestión integral de estancos**, abarcando desde las ventas y gestión de artículos hasta el control de proveedores y clientes.

Para empezar a utilizar el programa, es fundamental entender algunos conceptos clave y saber cuales son los datos maestros:

- **Artículos:** Son los **productos** que se gestionan en el programa. Al dar de alta un artículo, debes introducir un **código obligatorio** que lo identifica, una **descripción** (nombre del producto) que aparecerá en facturas y tickets, su **coste** (sin IVA), su **precio de venta al público (PVP)** (con IVA incluido), y las **unidades por caja** que representan su unidad de venta.
- **Familias:** Representan la **categoría principal de un producto**. Son el **primer nivel de colección de artículos** y se utilizan para agruparlos y diferenciarlos. Las familias son importantes porque **definen el tipo de IVA** que se aplica al producto y también influyen en el recargo de compra, la comisión especial (ESP) y el cálculo de beneficios.
- **Subfamilias:** Constituyen **otro nivel de categoría** para los productos. Son el **segundo nivel de colección de artículos**. Su función principal es **identificar las comisiones de los productos**, determinando el porcentaje de comisión para artículos vendidos a comisión, el IVA sobre la comisión y las retenciones sobre esta.
- **Proveedores:** Se vinculan directamente al artículo para llevar una buena gestión a la hora de hacer los pedidos, actualizar los precios...
- **Formas de pago:** son los distintos métodos que los clientes pueden usar para realizar sus compras. Son esenciales para ofrecer flexibilidad en el proceso de venta.
- **Trazabilidad:** Es el sistema para **rastrear productos mediante códigos únicos (códigos TTT)**, usado para productos de tabaco. Permite:
 - **Registrar la entrada de productos** al escanear los códigos TTT de los cajones o cajas recibidas de los proveedores.
 - **Realizar ventas a segundo canal (PVR)** escaneando los códigos TTT de los productos de tabaco vendidos.
 - **Gestionar devoluciones a proveedores (trazabilidad inversa)** al escanear los códigos TTT de los productos a devolver.
 - **Abonar ventas** (parcial o totalmente) mediante el escaneo de los códigos de trazabilidad de los productos a devolver. El programa se encarga de enviar esta información al repositorio de trazabilidad.