

# Apartado 26: Vale

## 1. Introducción

El apartado "Vale" del sistema Laddition representa una funcionalidad esencial para la gestión flexible de pagos y promociones en establecimientos de hostelería. Esta característica permite la creación y administración de vales, que funcionan como documentos de crédito o descuento que pueden ser utilizados por los clientes en futuras visitas. La implementación de un sistema de vales responde a la necesidad de ofrecer soluciones versátiles para situaciones como compensaciones por incidencias, programas de fidelización, promociones especiales o incluso como método alternativo de pago parcial o total.

El sistema de vales está diseñado para proporcionar un control riguroso y transparente, permitiendo el seguimiento detallado de cada vale emitido, desde su creación hasta su redención final. Esta trazabilidad resulta fundamental tanto para la gestión contable como para el análisis de la efectividad de las promociones o programas de fidelización implementados mediante este mecanismo.

Para acceder a esta funcionalidad, el usuario debe dirigirse a la sección "Vale" dentro del menú principal, donde encontrará las diferentes opciones para crear, gestionar y redimir vales según las necesidades particulares del establecimiento y las políticas comerciales establecidas.

## 2. Funcionalidades Principales

### 2.1. Creación de vales

El sistema permite la creación de vales de manera sencilla e intuitiva, adaptándose a diferentes necesidades y contextos. Para generar un nuevo vale, el usuario debe acceder a la sección correspondiente y definir sus características específicas, como el importe, la fecha de validez, las condiciones de uso y, opcionalmente, el cliente asociado. Esta flexibilidad permite personalizar cada vale según su propósito, ya sea como compensación, regalo, promoción o parte de un programa de fidelización.

Durante el proceso de creación, el sistema asigna automáticamente un código único a cada vale, facilitando su identificación y seguimiento posterior. Adicionalmente, es posible incluir comentarios o notas que especifiquen el motivo de la emisión o cualquier

otra información relevante que pueda ser útil tanto para el personal como para fines administrativos.

## **2.2. Tipos de vales**

El sistema contempla diferentes tipos de vales para adaptarse a diversas necesidades comerciales y operativas:

### **2.2.1. Vales de importe**

Los vales de importe representan un valor monetario específico que puede ser utilizado como método de pago parcial o total en futuras transacciones. Este tipo de vale es particularmente útil para compensaciones, regalos o como parte de programas de fidelización donde se premia al cliente con un crédito de valor determinado. El sistema permite configurar si el vale debe ser utilizado en una única transacción o si el saldo restante puede conservarse para usos posteriores.

### **2.2.2. Vales de descuento**

Los vales de descuento aplican una reducción porcentual o de importe fijo sobre el total de una comanda. Este tipo es ideal para promociones especiales, campañas de marketing o como incentivo para visitas en horarios o días específicos. El sistema permite definir condiciones adicionales, como un importe mínimo de compra o restricciones sobre productos o categorías aplicables.

### **2.2.3. Vales de producto**

Los vales de producto otorgan al portador el derecho a recibir un producto o servicio específico sin cargo adicional. Esta modalidad resulta especialmente efectiva para promociones dirigidas, lanzamientos de nuevos productos o como compensación por incidencias relacionadas con artículos concretos. El sistema permite vincular el vale directamente con el producto correspondiente, facilitando su redención y seguimiento.

## **2.3. Gestión y seguimiento de vales**

Una vez creados, los vales pueden ser gestionados a través de un panel específico que permite visualizar su estado, historial y detalles relevantes. Esta funcionalidad facilita el seguimiento de cada vale emitido, proporcionando información sobre su utilización, saldo restante (en caso de vales parcialmente redimidos) y fecha de caducidad.

El sistema ofrece capacidades avanzadas de filtrado y búsqueda, permitiendo localizar vales según diferentes criterios como fecha de emisión, estado, cliente asociado o

importe. Esta flexibilidad resulta particularmente útil para tareas administrativas, auditorías o análisis de la efectividad de campañas promocionales basadas en vales.

Adicionalmente, es posible realizar acciones específicas sobre vales existentes, como modificar su fecha de validez, ajustar su importe o incluso anularlos en caso necesario. Cada una de estas acciones queda registrada en el historial del vale, manteniendo así la trazabilidad completa de su ciclo de vida.

## **2.4. Redención de vales**

El proceso de redención de vales ha sido diseñado para ser ágil y seguro, integrándose perfectamente con el flujo habitual de cobro. Durante el proceso de pago de una comanda, el usuario puede seleccionar la opción de pago mediante vale e introducir el código correspondiente. El sistema verifica automáticamente la validez del vale, comprobando su existencia, vigencia y condiciones de uso antes de aplicarlo a la transacción.

Para vales de importe, el sistema calcula automáticamente el saldo restante tras la operación, actualizando el estado del vale según corresponda (completamente redimido o con saldo pendiente). En el caso de vales de descuento, se aplica la reducción correspondiente al total de la comanda, respetando las condiciones establecidas durante su creación.

El sistema genera automáticamente un registro detallado de cada redención, incluyendo información sobre la comanda asociada, el importe aplicado y el usuario que procesó la operación. Esta información resulta valiosa tanto para fines contables como para el análisis del comportamiento de los clientes y la efectividad de las promociones.

## **3. Consideraciones Importantes**

Al implementar y utilizar el sistema de vales, es fundamental tener en cuenta varios aspectos clave para asegurar su correcto funcionamiento y maximizar sus beneficios. En primer lugar, es recomendable establecer políticas claras respecto a la emisión y redención de vales, definiendo criterios consistentes para su creación, límites de validez y condiciones de uso. Estas políticas deben ser comunicadas adecuadamente tanto al personal como a los clientes para evitar confusiones o malentendidos.

Es importante considerar el impacto contable y fiscal de los vales, ya que su tratamiento puede variar según la normativa local y el tipo específico de vale. En general, los vales representan un pasivo hasta su redención o caducidad, momento en el cual deben ser contabilizados adecuadamente. Se recomienda consultar con un especialista contable para asegurar el correcto tratamiento fiscal de los diferentes tipos de vales utilizados.

Desde el punto de vista operativo, es esencial formar adecuadamente al personal sobre el proceso de creación y redención de vales, asegurando que comprenden tanto los aspectos técnicos como las políticas establecidas. Un conocimiento insuficiente podría resultar en errores durante la emisión o aceptación de vales, generando potenciales pérdidas económicas o insatisfacción en los clientes.

Finalmente, es recomendable realizar revisiones periódicas de los vales emitidos y pendientes de redención, identificando aquellos próximos a caducar y evaluando la posibilidad de implementar acciones específicas, como recordatorios a los clientes o extensiones de validez en casos justificados.

## **4. Relación con Otros Módulos**

El sistema de vales está estrechamente integrado con varios módulos clave del sistema Laddition, potenciando su funcionalidad y ampliando sus posibilidades de aplicación. La relación más directa se establece con el módulo de "Cobro", donde los vales pueden ser utilizados como método de pago o descuento durante el proceso de cierre de comandas. Esta integración asegura un flujo coherente y eficiente, permitiendo aplicar vales sin interrumpir el proceso habitual de cobro.

También existe una importante vinculación con el módulo de "Gestión de clientes", permitiendo asociar vales específicos a clientes registrados y mantener un historial detallado de los vales emitidos y redimidos por cada uno. Esta funcionalidad resulta particularmente valiosa para programas de fidelización o seguimiento personalizado de compensaciones y promociones.

El módulo de "Informes y estadísticas" se beneficia igualmente de esta funcionalidad, incorporando datos sobre la emisión y redención de vales en los análisis de ventas, promociones y comportamiento de clientes. Esta información permite evaluar la efectividad de las campañas basadas en vales, identificar patrones de uso y optimizar futuras estrategias comerciales.

Finalmente, existe una conexión relevante con el módulo de "Usuarios y permisos", que permite definir qué perfiles tienen autorización para crear, modificar o anular vales, así como los límites aplicables en términos de importes o condiciones. Esta integración garantiza un control adecuado sobre la emisión de vales, previniendo usos indebidos o no autorizados que podrían afectar negativamente a la rentabilidad del establecimiento.