

Universidad Nacional del Este.  
Facultad Politécnica.

---



# Sistema de compra inteligente basado en el histórico de ventas.

Valeria Soledad Arevalos Arevalos  
y Marcelo Andrés González Arias

Año 2023.

Universidad Nacional del Este  
Facultad Politécnica

---

Carrera Ingeniería de Sistemas.  
Cátedra Trabajo Final de Grado II.

# Sistema de compra inteligente basado en el histórico de ventas.

Por: **Valeria Soledad Arevalos Arevalos**  
y **Marcelo Andrés González Arias**

Profesor Orientador: **Lic. Roberto Alfredo Demestri Rigoni.**

Trabajo final de grado presentado a la Facultad Politécnica de la Universidad Nacional del Este como parte de los requisitos para optar al título de Ingeniero de Sistemas.

Ciudad del Este, Alto Paraná. Paraguay.

Julio 2023

FICHA CATALOGÁFICA  
BIBLIOTECA DE LA FACULTAD POLITÉCNICA  
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ESTE

Arevalos Arevalos, Valeria Soledad 1998.  
Sistema de compra inteligente basado en el histórico de ventas  
González Arias, Marcelo Andrés 1996  
Ciudad del Este, Alto Paraná. Año: 2023.  
Páginas: <cantidad de páginas>.

Orientador: Lic. Roberto Alfredo Demestri Rigoni.  
Área de estudio: Tecnológica.  
Carrera: Ingeniería de Sistemas.  
Titulación: Ingeniero de Sistemas.  
Trabajo Final de Grado. Universidad Nacional del Este,  
Facultad Politécnica.

Descriptores: 1. Valeria Arevalos. 2. Marcelo González  
Smart purchasing system based on sales history.  
Key words: 1. \*, 2. \*  
3. \*.

Yo, <nombre del Profesor Orientador>, documento de identidad No. <No. de documento de identidad del Profesor Orientador>, Profesor Orientador del TFG titulado “<título del TFG>”, del Alumno <nombre del Alumno>, documento de identidad No. <No. de documento de identidad del Alumno>, de la carrera <nombre de la carrera> de la Facultad Politécnica de la Universidad Nacional del Este; certifico que el mencionado Trabajo Final de Grado ha sido realizado por dicho Alumno, de lo cual doy fe y en mi opinión reúne las condiciones para su presentación y defensa ante la Mesa Examinadora designada por la institución.

<fecha>

---

<nombre del Profesor Orientador>

Nosotros, los miembros de la Mesa Examinadora del Trabajo Final de Grado titulado “<título del TFG>”, de la carrera <nombre de la carrera> de la Facultad Politécnica de la Universidad Nacional del Este, hacemos constar que el citado trabajo ha sido evaluado en fondo y forma por esta Mesa, la que por \_\_\_\_\_ ha resuelto asignar la calificación \_\_\_\_\_

Ciudad del Este, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_

---

Profesor \_\_\_\_\_  
Presidente de la Mesa Examinadora

---

Profesor \_\_\_\_\_

Miembro de la Mesa Examinadora

---

Profesor \_\_\_\_\_

Miembro de la Mesa Examinadora

*Escribir aquí la dedicatoria.*  
*Su extensión no debería exceder de una página.*

*<Escribir aquí los agradecimientos.>*  
*<Su extensión no debería exceder de una página.>*

*<Escribir aquí el epígrafe (frase u oración favorita).>*  
*<Su extensión no debería exceder de una página.>*

# Resumen

El presente trabajo propone el desarrollo de un sistema inteligente de compras, utilizando un modelo matemático de predicción de la demanda de insumos para el restaurante. El modelo se basa en la utilización de técnicas estadísticas avanzadas y métodos de pronóstico para analizar los patrones de consumo pasados y prever con precisión las cantidades de insumos necesarias en períodos futuros. Esto permitirá reducir el desperdicio de alimentos, optimizar los niveles de inventario y mejorar la eficiencia operativa del restaurante.

Una parte fundamental de este estudio es la incorporación de redes neuronales en el proceso de predicción de la demanda. Las redes neuronales ofrecen la capacidad de capturar relaciones complejas entre variables y adaptarse a los cambios en los patrones de consumo con el tiempo. Se propondrá la implementación de una red neuronal adecuadamente entrenada para refinar las predicciones obtenidas a partir del modelo matemático, lo que aumentará aún más la precisión de las estimaciones de demanda.

La metodología de esta investigación involucrará la recopilación y análisis de datos históricos de ventas y compras del restaurante, así como la exploración de diversas técnicas de pronóstico y algoritmos de redes neuronales. Se llevarán a cabo experimentos y pruebas comparativas para evaluar la eficacia del sistema propuesto en términos de reducción de costos, mejora de la gestión de inventario y satisfacción general del cliente.

En última instancia, se espera que esta tesis contribuya al desarrollo de un sistema de compras inteligente y efectivo que permita a los restaurantes tomar decisiones informadas y oportunas en cuanto a la adquisición de insumos. La combinación de un modelo matemático de predicción de demanda y la implementación de redes neuronales representa un enfoque novedoso y prometedor para abordar los desafíos de la gestión de inventario en la industria gastronómica, mejorando la eficiencia y sostenibilidad operativa.

**Descriptores:** 1. Predicción de la demanda de insumos, 2. Modelo matemático, 3. Redes neuronales artificiales.



# Abstract

The present study proposes the development of an intelligent purchasing system, utilizing a mathematical model for predicting ingredient demand in a restaurant. The model is based on the use of advanced statistical techniques and forecasting methods to analyze past consumption patterns and accurately predict the quantities of ingredients required in future periods. This will enable the reduction of food waste, optimization of inventory levels, and enhancement of the restaurant's operational efficiency.

A crucial aspect of this research involves the integration of neural networks into the demand prediction process. Neural networks offer the capability to capture complex relationships between variables and adapt to changes in consumption patterns over time. The implementation of a properly trained neural network will be suggested to refine the predictions derived from the mathematical model, further enhancing the accuracy of demand estimations.

The methodology of this investigation will encompass the collection and analysis of historical sales and purchasing data from the restaurant, as well as the exploration of various forecasting techniques and neural network algorithms. Experiments and comparative tests will be conducted to assess the effectiveness of the proposed system in terms of cost reduction, inventory management improvement, and overall customer satisfaction.

Ultimately, it is anticipated that this thesis will contribute to the development of an intelligent and effective purchasing system that empowers restaurants to make informed and timely decisions regarding ingredient procurement. The combination of a mathematical demand prediction model and the implementation of neural networks represents a novel and promising approach to addressing inventory management challenges in the culinary industry, thereby enhancing operational efficiency and sustainability.

**Key words:** 1. Input Demand Forecast , 2. Matematical Modelling, 3. Artificial Neural network.

# Índice general

Resumen	IX
Abstract	X
Índice de figuras	XII
Índice de tablas	XIII
Acrónimos y símbolos	XIV
<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
1.1. Motivación . . . . .	2
1.2. Definición del problema . . . . .	2
1.3. Objetivos . . . . .	3
1.3.1. General . . . . .	3
1.3.2. Específico . . . . .	3
1.4. Hipótesis . . . . .	3
1.5. Fundamentación . . . . .	3
1.6. Impacto de la investigación . . . . .	4
1.7. Organización del trabajo. . . . .	4
<b>2. Predicciones de Compras</b>	<b>5</b>
2.1. Relación de Demanda y Gestión de Suministro . . . . .	5
2.2. Importancia de la Predicción de Compra de Insumos . . . . .	5
2.3. Factores que Influyen en la Curva de Insumos Demandados . . . . .	7
2.4. Tiempos Actuales en las Predicciones de Demanda . . . . .	8
2.5. Antecedentes . . . . .	8
<b>3. El aprendizaje automático (<i>machine learning</i>)</b>	<b>10</b>
3.1. Redes Neuronales Artificiales . . . . .	11
<b>Anexo A.</b>	<b>12</b>

<b>Glosario</b>	<b>12</b>
<b>Anexos</b>	<b>12</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>13</b>

# Índice de figuras

2.1. Predicción de demanda a corto, mediano y largo plazo. . . . .	6
2.2. Proceso de Optimización de inventario. . . . .	7
3.1. Componentes de una neurona.. . . .	11

# Índice de Tablas

# Acrónimos y símbolos

. 5

**LAN** Local Area Network. 9, 10, 12

**SOR** Sistema Operativo de Red. 10, 11

. 5

# Capítulo 1

## Introducción

En el dinámico entorno de la industria gastronómica, la gestión eficiente de recursos se erige como una prioridad estratégica para alcanzar el éxito operativo y financiero. Entre estos recursos, los insumos desempeñan un papel fundamental, y su manejo adecuado no solo impacta la calidad y la consistencia de los platillos ofrecidos, sino también la rentabilidad y sostenibilidad del negocio en su conjunto. En este contexto, emerge la necesidad de desarrollar soluciones innovadoras y tecnológicas que permitan anticipar y ajustar la demanda de insumos de manera inteligente y precisa.

La gestión de un restaurante, es la actividad de dirección coordinada, relacionada con la oferta y el servicio de alimentos y bebidas en empresas de restauración, cumpliendo los requisitos que exige dicha actividad, con el objetivo de satisfacer necesidades y expectativas de sus clientes.

En el contexto actual de competitividad, es común que las empresas de servicios busquen mejorar sus sistemas de gestión, y adopten métodos y principios gerenciales de empresas industriales para aumentar su productividad y calidad. Sin embargo, es importante tener en cuenta que cada tipo de empresa tiene sus particularidades y características únicas que deben ser consideradas para una gestión eficiente.

En el caso de las empresas de servicios de restauración, es esencial estudiar y analizar las características de su actividad, y las particularidades del servicio que ofrecen, para poder aplicar los métodos y principios gerenciales de manera efectiva. Esto permitirá una gestión óptima de la entidad, mejorando los resultados económicos y asegurando la permanencia del negocio.

Entre las particularidades de la actividad de restauración, se pueden mencionar la importancia de la atención al cliente, la gestión de la calidad de los alimentos y bebidas, el manejo adecuado de los costos y la gestión de inventarios, entre otros aspectos. Estas características deben ser consideradas al momento de aplicar métodos de mejora de la productividad y calidad, y

adaptarlos a las necesidades específicas de la empresa de servicios de restauración.

Es cierto que las empresas de restauración constituyen un sistema operativo empresarial que se compone de varios subsistemas interrelacionados que trabajan juntos para lograr los objetivos empresariales. Uno de estos subsistemas es el de compras, que es fundamental para garantizar la eficacia del sistema de aprovisionamiento y, por tanto, para la planificación, producción y servicio.

El subsistema de compras tiene la responsabilidad de satisfacer las necesidades del subsistema de aprovisionamiento, asegurándose de que los abastecedores con los que se firma convenios cumplan con las especificaciones de calidad establecidas por la empresa de restauración. Además, es importante que el subsistema de compras garantice el abastecimiento de los productos necesarios y de alta calidad para la empresa de restauración.

Mediante los sistemas computacionales se logran procesar cada vez más cantidad de información, y realizar cálculos y operaciones, complejas por lo que realizar predicciones con estos sistemas resultan más confiables. Esta precisión puede ser mejorada ampliamente utilizando varias técnicas de predicción.

### 1.1. Motivación

Mediante la aplicación de técnicas avanzadas de análisis de datos y aprendizaje automático, este sistema proporcionará recomendaciones precisas y estratégicas, contribuyendo así al avance de la inteligencia empresarial y ofreciendo una herramienta eficiente para la toma de decisiones informadas y fundamentadas. El objetivo final es mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y alcanzar ventajas competitivas, permitiendo a las empresas adaptarse y prosperar en un entorno comercial dinámico y desafiante.

### 1.2. Definición del problema

Este sistema debe ser capaz de utilizar el histórico de ventas del local para predecir la demanda futura de los productos, y en consecuencia, realizar las compras de manera más eficiente y rentable para la gerencia del local.

Problema de investigación: *Necesidad de optimizar la gestión de compras de materia prima de un local gastronómico en Ciudad del Este, utilizando sistema inteligente computarizado basado en el histórico de ventas.*



## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. General**

Desarrollar un sistema de compra inteligente basado en histórico de ventas para optimizar la gestión de compras de una empresa gastronómica de Ciudad del Este mediante algoritmos y técnicas de análisis de datos para predecir la demanda de productos en función del comportamiento de los clientes.

### **1.3.2. Específico**

1. Comprender en profundidad la lógica de negocio de la empresa gastronómica para identificar los procesos críticos que deben ser incluidos en el sistema informático a desarrollar.
2. Recabar los requisitos del sistema con los usuarios y partes interesadas.
3. Modelar la lógica del sistema informático, utilizando técnicas y herramientas adecuadas, para garantizar su integridad y eficiencia.
4. Codificar el modelo lógico definido en lenguajes de programación Python y PHP.
5. Depurar los datos cuantitativos recopilados sobre el comportamiento del consumidor.
6. Realizar pruebas de usabilidad, accesibilidad, multiplataforma, y escalabilidad.

## **1.4. Hipótesis**

La implementación de un sistema inteligente en un local gastronómico de Ciudad del Este, posibilitará una gestión de compras cuya eficiencia posibilitará reducir el costo de materia prima en al menos 10 % y predecir al menos con 70 % de acierto, la variedad y cantidad de productos a ser comprados.

## **1.5. Fundamentación**

En el entorno comercial actual, la toma de decisiones basada en información histórica puede ser un factor clave para el éxito de una empresa. Sin embargo, en muchos casos, esta información no se explota adecuadamente y la gestión de datos se convierte en una tarea compleja.

En el caso de una empresa gastronómica, es importante conocer el rendimiento en ventas y controlar los índices que reflejen el desempeño del negocio. Sin embargo, la simple gestión de estos índices no es suficiente, ya que la empresa puede planificar una determinada cantidad de ventas y adquirir una cantidad de materia prima en consecuencia, pero luego no lograr vender todo lo adquirido y mantener un exceso de stock, o incluso tener productos en inventario que no se rotan.

Es por eso que se plantea el desarrollo de una aplicación que permita proyectar las ventas, para tener un presupuesto real de compras que se adapte a la demanda del mercado y evite el exceso de stock o la falta de rotación de inventarios. De esta manera, la empresa podrá tomar decisiones informadas y maximizar su rendimiento.

### **1.6. Impacto de la investigación**

La implementación del sistema inteligente de compra basado en el histórico de ventas permitirá al gerente de la empresa tomar decisiones informadas y estratégicas, lo que se traducirá en un mejor desempeño económico y financiero de la empresa gastronómica.

Además, la investigación realizada para el desarrollo del sistema también tendrá un impacto positivo en otros estudiantes y futuros proyectos, ya que se podrán utilizar los conocimientos y experiencias adquiridos para mejorar otros procesos y aplicaciones en el ámbito empresarial y tecnológico. En consecuencia, la investigación tendrá un impacto significativo tanto en la empresa como en el ámbito académico y profesional.

### **1.7. Organización del trabajo.**

El presente trabajo está organizado de la siguiente manera:

Capítulo 2: Se presentan algunos conceptos relacionados con las predicciones de compras de insumos, cómo funciona la relación de demanda y gestión de suministro de un local gastronómico, por qué es importante la predicción de compra de insumos para el planeamiento futuro tanto a corto, mediano y largo plazo, los factores que influyen en el comportamiento de la curva de insumos demandados y tiempos actuales en las predicciones de demanda.

## Capítulo 2

# Predicciones de Compras

La predicción es el proceso de anticipar la cantidad y tipo de insumos que un negocio gastronómico necesitará adquirir en el futuro, con el objetivo de asegurar un suministro adecuado y eficiente.

### 2.1. Relación de Demanda y Gestión de Suministro

La relación de demanda y gestión de suministro se refiere a la interacción entre la cantidad de productos o insumos que los clientes requieren (demanda) y cómo la empresa se asegura de tener suficientes suministros disponibles para satisfacer esa demanda de manera eficiente. En un negocio gastronómico, la gestión de suministros es crucial para evitar situaciones en las que falten ingredientes clave, lo que podría afectar negativamente la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

### 2.2. Importancia de la Predicción de Compra de Insumos

La predicción de compra de insumos es vital para la planificación a corto, mediano y largo plazo en un negocio gastronómico por varias razones:



Figura 2.1: Predicción de demanda a corto, mediano y largo plazo.

1. **Optimización de Inventario:** Al prever la demanda futura, el negocio puede mantener un nivel de inventario óptimo. Comprar en exceso puede llevar al desperdicio de alimentos, mientras que comprar muy poco puede resultar en escasez y pérdida de ventas.
2. **Reducción de Costos:** Una predicción precisa permite comprar solo lo necesario, lo que reduce los costos asociados con el almacenamiento y la conservación de productos perecederos.
3. **Eficiencia Operativa:** Saber qué insumos se necesitarán en el futuro permite planificar y programar las operaciones de manera más eficiente, evitando retrasos y problemas logísticos.
4. **Satisfacción del Cliente:** Mantener un suministro constante de productos esencial para el negocio, ya que los clientes esperan encontrar su elección preferida en el menú en todo momento.

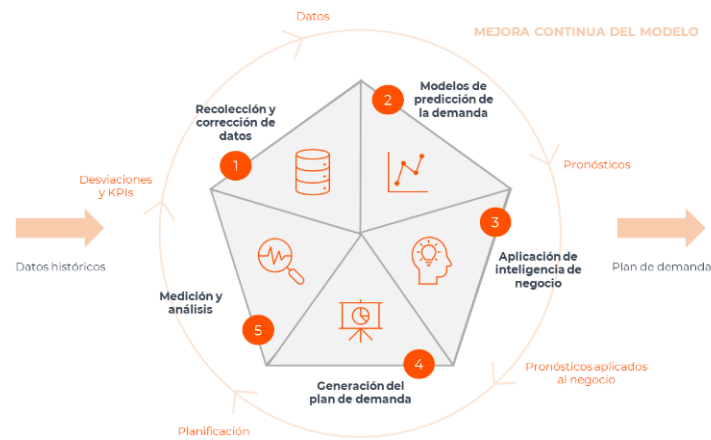


Figura 2.2: Proceso de Optimización de inventario.

## 2.3. Factores que Influyen en la Curva de Insumos Demandados

Varios factores pueden influir en el comportamiento de la curva de insumos demandados:

- **Día de la Semana y Estacionalidad:** Los patrones de consumo pueden variar según el día de la semana y la temporada. Por ejemplo, los fines de semana pueden tener una mayor demanda en comparación con los días laborables.
- **Eventos Especiales:** Eventos como días festivos, celebraciones locales o conciertos cercanos pueden aumentar la demanda de alimentos y bebidas.
- **Tendencias de Consumo:** Las tendencias gastronómicas y las preferencias cambiantes de los consumidores pueden afectar la demanda de ciertos productos.
- **Clima:** Las condiciones climáticas también pueden influir en la demanda. Por ejemplo, un día caluroso podría aumentar la demanda de bebidas frías.
- **Promociones y Ofertas:** Las promociones especiales pueden aumentar temporalmente la demanda de ciertos productos.

## 2.4. Tiempos Actuales en las Predicciones de Demanda

En la actualidad, las predicciones de demanda se benefician ampliamente de las tecnologías avanzadas y el análisis de datos. Las empresas pueden aprovechar sistemas de gestión de inventario y software de análisis de datos para recopilar y procesar información histórica y en tiempo real. Estas herramientas les permiten aplicar técnicas estadísticas y modelos de pronóstico para anticipar con mayor precisión los patrones de demanda futura.

En tiempos recientes, se ha observado la aplicación de diversas técnicas en el campo de la inteligencia artificial, como sistemas expertos, y más recientemente, algoritmos genéticos. Sin embargo, a pesar de esta evolución, los modelos que han captado una atención destacada son los basados en Redes Neuronales Artificiales (RNAs). Con el transcurso del tiempo, se han desarrollado múltiples arquitecturas de RNAs para abordar una variedad de problemas en el ámbito de la predicción de demanda.

## 2.5. Antecedentes

En el proyecto titulado “Desarrollo de un Sistema de Control de Inventario para la Gestión de Compras de Materia Prima en el Rubro de Restaurantes” [1]. Se empleó el modelo de desarrollo de ciclo de vida en cascada para desarrollar un sistema de control de inventario para un restaurante con el objetivo de mejorar la gestión de los procesos de almacén y reducir los tiempos innecesarios en la entrega del producto final al cliente. El sistema se divide en los módulos de almacén, que ofrecen diferentes funcionalidades para el desarrollo y gestión del restaurante. Como resultado, el sistema moderniza los procesos de la empresa en el rubro de restaurantes, aportando una mejora significativa en la gestión y reducción de tiempos innecesarios en el almacén.

En el trabajo titulado “Optimización de la cadena de abastecimiento a través de un sistema inteligente de pronósticos de demanda y gestión de inventario multiproducto” [2].. Se propone un método de seis pasos para optimizar el área de compras y reducir costos en dos empresas del sector gastronómico: EV e IS. El objetivo general del proyecto es construir una aplicación web que semiautomatice las actividades del área de compras y optimice la cadena de abastecimiento a través de un sistema inteligente de pronósticos de demanda y gestión de inventario multiproducto. Se logró una mejora en los errores de pronóstico de 22 % en 2 meses, 16 % en 8 meses y 10 % en 12 meses. Los resultados económicos indican un VAN de \$61 millones

en 3 años y una TIR de 280 %.

En el artículo titulado “Plan de gestión para la creación de una plataforma tecnológica en un establecimiento gastronómico” [3]. Los autores proponen la implementación de una plataforma tecnológica en un restaurante, combinando metodologías de gestión tradicionales y ágiles. El objetivo es mejorar la eficiencia y eficacia en las tareas de atención, supervisión, control y administración del establecimiento gastronómico. La metodología SCRUM se utilizará para la gestión del desarrollo, utilizando las estimaciones previas como métricas de evolución para identificar posibles retrasos e inconvenientes. El plan de proyecto estima los alcances, costos y duración de las tareas de desarrollo, definiendo planes de gestión de calidad y mitigación de riesgos. La combinación de metodologías utilizada busca generar una solución eficiente para la administración del desarrollo de la plataforma tecnológica.

El artículo “Reducing Food Waste in the Food Industry with Deep Learning” [4]. Escrito por Esteban David Romero Pérez aborda el objetivo de reducir el desperdicio de alimentos en la industria alimentaria utilizando la tecnología de Deep Learning. El enfoque del artículo es ayudar a la industria alimentaria a predecir la cantidad de platos que se pueden vender en una semana específica, lo que ayudará a minimizar los desperdicios de alimentos y cumplir con el objetivo número 12 de la Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo sostenible. Los resultados obtenidos muestran una disminución significativa en la cantidad de alimentos desperdiciados en la industria alimentaria, lo que contribuye a un futuro más sostenible.

## Capítulo 3

# El aprendizaje automático (*machine learning*)

*Según Arthur Samuel, el aprendizaje automático se define como el campo de estudio que otorga a las computadoras la capacidad de aprender sin ser programadas explícitamente [5].*

El aprendizaje automático se utiliza para enseñar a las máquinas a manejar los datos de manera más eficiente. A veces, después de ver los datos, no podemos interpretar la información extraída de los mismos. En ese caso, aplicamos el aprendizaje automático. Con la abundancia de conjuntos de datos disponibles, la demanda de aprendizaje automático está en aumento. Muchas industrias aplican el aprendizaje automático para extraer datos relevantes. El propósito del aprendizaje automático es aprender de los datos. Se han realizado muchos estudios sobre cómo hacer que las máquinas aprendan por sí mismas sin ser programadas explícitamente. Muchos matemáticos y programadores aplican varios enfoques para encontrar la solución a este problema que implica conjuntos de datos enormes.

El Aprendizaje Automático se basa en diferentes algoritmos para resolver problemas de datos. A los científicos de datos les gusta señalar que no existe un único tipo de algoritmo que sea universal y mejor para resolver todos los problemas. El tipo de algoritmo utilizado depende del tipo de problema que se desee resolver, el número de variables, el tipo de modelo que se adapte mejor, entre otros factores. Aquí se describen alguno de estos algoritmos utilizados en la esta tesis.



### 3.1. Redes Neuronales Artificiales

Las Redes Neuronales Artificiales (RNA) son un componente esencial de la Inteligencia Artificial que emula el funcionamiento de las neuronas biológicas. Estas redes, entrenadas con entradas de escenarios internos o externos multiplicadas por pesos aleatorios, destacan en la resolución de funciones altamente no lineales, lo que las convierte en herramientas poderosas para la predicción. Inspiradas en el sistema nervioso biológico, encuentran aplicaciones en áreas como neurociencias, matemáticas, estadísticas y más. Su capacidad para aprender de datos de entrada las hace especialmente valiosas en la predicción de patrones complejos en diversos campos, como finanzas, ciencia de datos y análisis de mercado.

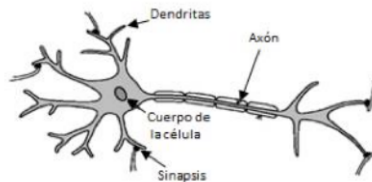


Figura 3.1: Componentes de una neurona..

## **Anexo A.**

Los apéndices y anexos resultan útiles para describir con mayor profundidad ciertos materiales, sin distraer la lectura del texto principal del reporte o evitar que rompan con el formato de éste. Algunos ejemplos serían el cuestionario utilizado, un código de programa computacional, análisis estadísticos adicionales, la demostración matemática de un teorema complicado, fotografías testimoniales, etc.

# Referencias bibliográficas

- [1] Víctor Marcial Condorena Rondón, “Desarrollo de un sistema de control de inventario, para la gestión de compras de materia prima en el rubro de restaurantes,” 2017.
- [2] Nicole Pacheco Allende, “Rediseño del proceso de abastecimiento en el área de compras en dos empresas dedicadas al equipamiento gastronómico,” 2015.
- [3] Gabriel Vinicio Moreano Sánchez, Víctor Hugo Benítez Bravo, Wilmer Albarracín, y Álvaro Gabriel Benítez Bravo, “Sistemas inteligentes y colaborativos de administración global: Caso de estudio; establecimiento gastronómico,” *revistapuce*, 2018.
- [4] María Afanador Jiménez, Silvia Juliana Casadiegos Chaparro, Isabella Campo Maichel, Juan Sebastián Casallas Estrella *et al.*, “Diseño de un modelo de pronóstico de demanda basado en machine learning y un modelo multi-objetivo para planeación de la producción en una industria panificadora,” 2022.
- [5] Batta Mahesh, “Machine learning algorithms-a review,” *International Journal of Science and Research (IJSR)*. [Internet], vol. 9, no. 1, pp. 381–386, 2020. [en línea]. Disponible: [https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as\\_sdt=0%2C5&q=+machine+learning&btnG=](https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=+machine+learning&btnG=)