* + Totalizar el carrito, incluyendo el cálculo del IVA. Sebastian
  + Pagar en línea el carrito, simulando el Banco como otro sistema. Pablo
  + Generar la factura de venta mediante un archivo PL/SQL. Santiago
  + Implementar la funcionalidad que le permita al cliente calificar a su representante de ventas. Alvaro
  + Implementar procedimientos almacenados para:
    - Calcular el promedio de las calificaciones periódicas de cada representante. Andres
    - Clasificar periódicamente los representantes de ventas y generar un resumen con los datos correspondientes al total de ventas de cada representante, representantes a cargo y acumulado de ventas de cada uno; promedio de calificación, categoría anterior y categoría asignada. Santiago y Sebastian
    - Calcular el valor periódico de las comisiones para los representantes de ventas. Alvaro

*Nota: Los procedimientos se deben poder ejecutar para todos los representantes de una regional, o para todos los representantes de ventas de la empresa.*

* + Auditar cambios en datos sensibles, por ejemplo, cambios en la calificación de los representantes, en sus acumulados de ventas, en el valor de las comisiones Andres y Pablo