

Ejercicio 1: Enumerar empleados según su salario (ROW_NUMBER)

Objetivo: Asignar un número de fila a cada empleado, ordenado por Salario de forma descendente (el que más gana será el ROW_NUMBER 1).

1. Análisis

- Queremos ver cada empleado con su salario y un número secuencial.
- ROW_NUMBER() requiere usar OVER(ORDER BY <columna>).

Consulta

SELECT

EmpleadoID,

Nombre,

Salario,

ROW_NUMBER() OVER (ORDER BY Salario DESC) AS NumFilaSalario

FROM Empleados;

2. Explicación

- OVER (ORDER BY Salario DESC) indica que, para asignar números de fila, se ordenan primero los empleados por Salario (de mayor a menor).
 - ROW_NUMBER() asigna 1 al primero, 2 al segundo, etc.
 - No hay PARTITION BY, así que se considera todo el conjunto de filas una sola "ventana".
-

Ejercicio 2: Sumar salarios dentro de cada departamento (función de agregación con OVER)

Objetivo: Mostrar el salario de cada empleado y la suma total de salarios de su departamento. Sin usar GROUP BY (para no colapsar filas).

1. Análisis

- Con un GROUP BY DepartamentoID, obtendríamos una sola fila por departamento.
- Con funciones de ventana, podemos seguir viendo cada empleado y además mostrar la suma agregada del departamento.

Consulta

SELECT

E.EmpleadoID, E.Nombre, E.DepartamentoID, E.Salario,

SUM(E.Salario) OVER (

PARTITION BY E.DepartamentoID

) AS SumaSalariosDepto

FROM Empleados E;

2. Explicación

- PARTITION BY E.DepartamentoID significa que se agrupa (particiona) por departamento.
 - SUM(E.Salario) se calcula dentro de cada departamento, pero sin perder el detalle de cada fila.
 - Cada fila muestra el salario individual y la suma total de su departamento.
-

Ejercicio 3: Calcular total de ventas por empleado y enumerar filas (ROW_NUMBER con PARTITION BY)

Objetivo: Para cada empleado, calcular su total de unidades vendidas (sumando Cantidad), y asignar un número de fila para saber qué empleado está en primer lugar, segundo, etc., ordenado de mayor a menor cantidad.

(Esta vez haremos una subconsulta o CTE para obtener la suma, y luego aplicaremos la función de ventana)

1. Análisis

- Primero, debemos saber cuántas unidades vendió cada empleado (SUM(Cantidad) en la tabla Ventas).
- Luego, asignar un ROW_NUMBER() ordenado por ese total (descendente).

Consulta con subconsulta derivada

WITH VentasPorEmpleado AS (

SELECT

V.EmpleadoID,

SUM(V.Cantidad) AS TotalUnidades

FROM Ventas V

GROUP BY V.EmpleadoID

)

SELECT

E.EmpleadoID,

E.Nombre,

VPE.TotalUnidades,

ROW_NUMBER() OVER (

ORDER BY VPE.TotalUnidades DESC

) AS RankingUnidades

FROM Empleados E

JOIN VentasPorEmpleado VPE ON E.EmpleadoID = VPE.EmpleadoID;

2. Explicación

- El CTE VentasPorEmpleado agrupa por empleado y obtiene SUM(Cantidad).
- En la consulta principal, hacemos un JOIN con Empleados para poder mostrar el Nombre junto al TotalUnidades.
- ROW_NUMBER() OVER (ORDER BY VPE.TotalUnidades DESC) asigna 1 al empleado con más unidades vendidas, 2 al siguiente, etc.

(Si quisieras hacerlo directamente en una sola consulta, podrías usar SUM(V.Cantidad) OVER (...), pero es más claro el ejemplo con un CTE para ver el paso a paso.)

Ejercicio 4: Ranking de empleados por monto de ventas (RANK vs. DENSE_RANK)

Objetivo: Ordenar empleados según el monto total vendido (SUM(Cantidad * PrecioUnitario)), pero usando RANK() y DENSE_RANK() para ver cómo se tratan los empates.

1. Análisis

- Queremos ver si existen empates en el monto total.
- RANK() saltará números cuando haya empates, DENSE_RANK() no.

Consulta

WITH MontosPorEmpleado AS (

SELECT

E.EmpleadoID,

E.Nombre,

SUM(V.Cantidad * V.PrecioUnitario) AS MontoTotal

FROM Empleados E

JOIN Ventas V ON E.EmpleadoID = V.EmpleadoID

GROUP BY E.EmpleadoID, E.Nombre

)

SELECT

EmpleadoID,

Nombre,

MontoTotal,

RANK() OVER (ORDER BY MontoTotal DESC) AS RankVentas,

DENSE_RANK() OVER (ORDER BY MontoTotal DESC) AS DenseRankVentas

FROM MontosPorEmpleado;

2. Explicación

- Paso 1: Con el CTE MontosPorEmpleado, sumamos (Cantidad * PrecioUnitario) para cada empleado.
- Paso 2: RANK() OVER (ORDER BY MontoTotal DESC) asigna rangos. Si dos empleados empatan en 1er lugar, ambos tienen rango 1 y el siguiente tiene rango 3.

- Paso 3: DENSE_RANK() OVER (ORDER BY MontoTotal DESC) no salta el rango tras un empate (si dos empatan en 1, el siguiente es 2, no 3).
-

Ejercicio 5: Comparar la venta de cada registro con la venta anterior (LAG)

Objetivo: Para cada venta (cada fila en Ventas), mostrar el monto (Cantidad * PrecioUnitario) y el monto de la venta anterior (ordenado por FechaVenta).

1. Análisis

- LAG(expresion, [offset], [default]) devuelve el valor de una fila anterior dentro de la partición/orden definido.
- Si no hay fila anterior (p.ej. la primera venta), se puede especificar un valor por defecto.

Consulta

SELECT

VentaID, EmpleadoID, ProductoID,

(Cantidad * PrecioUnitario) AS MontoActual, LAG((Cantidad * PrecioUnitario), 1, 0)

OVER (ORDER BY FechaVenta) AS MontoAnterior

FROM Ventas

ORDER BY FechaVenta;

2. Explicación

- ORDER BY FechaVenta dentro del OVER indica el orden cronológico.
- Para cada fila, LAG(..., 1, 0) toma el Monto de la fila anterior (1 fila atrás).

- Si es la primera venta y no hay “anterior”, devuelve 0.

(Si quisieras comparar por empleado, usarías PARTITION BY EmpleadoID ORDER BY FechaVenta. Cada empleado tendría su secuencia independiente.)

Ejercicio 6: Total acumulado de ventas por fecha (running total con window frame)

Objetivo: Mostrar, para cada fecha, la suma acumulada de ventas en todo el periodo. Se asume la tabla Ventas registra cada transacción con su FechaVenta, Cantidad, y PrecioUnitario.

1. Análisis

- Un “running total” (total acumulado) requiere definir un OVER(ORDER BY ...) con un frame que vaya desde el principio (UNBOUNDED PRECEDING) hasta la fila actual (CURRENT ROW).

Consulta

SELECT

FechaVenta,

SUM(Cantidad * PrecioUnitario) AS MontoDelDia,

SUM(SUM(Cantidad * PrecioUnitario)) OVER (

ORDER BY FechaVenta

ROWS BETWEEN UNBOUNDED PRECEDING AND CURRENT ROW

) AS MontoAcumulado

FROM Ventas

GROUP BY FechaVenta

ORDER BY FechaVenta;

2. Explicación

- Primero, agrupamos por FechaVenta para obtener MontoDelDia.
- En la misma fila, aplicamos SUM(...) OVER(...) con un frame:
 - ORDER BY FechaVenta define el orden cronológico de días.
 - ROWS BETWEEN UNBOUNDED PRECEDING AND CURRENT ROW indica que se acumulan todas las filas desde la primera fecha hasta la fecha actual.
- Así obtenemos un acumulado progresivo día a día.

*(Algunos SGBD permiten hacer esto directamente sin agrupar primero, usando SUM(Cantidad * PrecioUnitario) OVER (PARTITION BY ... ORDER BY ...), pero la agrupación previa hace más explícito el “monto por día”).*

Ejercicio 7 (avanzado): Ranking por mes y categoría de producto (NTILE)

Objetivo: Para cada mes y categoría de producto, asignar a cada producto un “cuartil” (usando NTILE(4)) según el monto total vendido en ese mes-categoría.

1. Análisis

- Queremos particionar los datos por mes y categoría (tomados de Productos.CategorialD).
- Dentro de cada partición (mes + categoría), ordenamos por el total de ventas (monto).
- NTILE(4) divide esas filas en 4 grupos aproximadamente iguales (cuartiles).

2. Pasos

- Necesitamos la tabla unida: Ventas + Productos (para saber la categoría) y agrupar o sumar.
- Definir MONTH(FechaVenta) como "MesVenta".

Consulta (posible con un CTE)

WITH VentasMesCat AS (

SELECT

MONTH(V.FechaVenta) AS MesVenta,

P.CategorialID,

V.ProductoID,

SUM(V.Cantidad * V.PrecioUnitario) AS TotalCatMes

FROM Ventas V

JOIN Productos P ON V.ProductoID = P.ProductoID

GROUP BY MONTH(V.FechaVenta), P.CategorialID, V.ProductoID

)

SELECT

MesVenta,

CategorialID,

ProductoID,

TotalCatMes,

NTILE(4) OVER (

PARTITION BY MesVenta, CategorialID

ORDER BY TotalCatMes DESC

) AS Cuartil

FROM VentasMesCat

ORDER BY MesVenta, CategoricalID, TotalCatMes DESC;

3. Explicación

- El CTE VentasMesCat consolida la venta total (TotalCatMes) por MesVenta y CategoricalID.
- En la consulta principal, NTILE(4) crea 4 grupos dentro de cada partición (MesVenta, CategoricalID), ordenados por TotalCatMes DESC.
- Cuartil 1 tendrá los productos más vendidos en ese mes/categoría, hasta Cuartil 4 con los menos vendidos.