**jardineria - 100 consultas nivel experto**

1. **Crear una columna calculada que determine el porcentaje de stock de cada producto en relación con el total de todos los productos.**
2. **Calcular la mediana de los precios de venta de los productos.**
3. **Obtener la diferencia acumulada entre los créditos límite de cada cliente y el cliente anterior en orden descendente.**
4. **Generar un ranking de empleados basado en su código de empleado, usando la función RANK().**
5. **Calcular la cantidad total de productos vendidos en cada gama usando GROUPING SETS.**
6. **Determinar el top 5% de los empleados con el mayor código de empleado usando la función PERCENT\_RANK().**
7. **Calcular el total acumulado de pagos realizados por cliente, utilizando la función SUM() OVER() con partición por cliente.**
8. **Obtener la fecha mínima y máxima de pedidos, calculadas sin usar MIN o MAX, sino con ROW\_NUMBER().**
9. **Obtener la longitud del nombre más largo de cada producto dentro de su gama.**
10. **Listar los productos cuyo precio de venta sea superior al promedio de su propia gama, utilizando WINDOW FUNCTIONS.**
11. **Calcular la desviación estándar del precio de venta de los productos.**
12. **Encontrar el tercer pedido más antiguo de cada cliente.**
13. **Contar los productos que tienen un stock superior al 50% del máximo valor de stock en todos los productos.**
14. **Calcular la diferencia entre el pago máximo y el mínimo que un cliente haya realizado.**
15. **Obtener el número de días promedio entre cada pedido en la tabla de pedidos.**
16. **Listar los productos cuyo nombre contenga una subcadena repetida (como "oo" o "ee").**
17. **Calcular el total acumulado de ventas por producto, usando SUM() OVER().**
18. **Obtener el nombre del producto con la mayor diferencia de precio entre el precio de venta y el precio del proveedor.**
19. **Calcular el número promedio de productos en cada línea de pedido, sin usar funciones de agregación básicas.**
20. **Calcular la tasa de crecimiento de los pedidos mes a mes.**
21. **Encontrar el nombre del segundo producto más caro en cada gama usando ROW\_NUMBER().**
22. **Mostrar el precio medio de venta de los productos con una desviación mayor a la desviación estándar de todos los precios de venta.**
23. **Obtener el producto cuyo código contiene la mayor cantidad de dígitos consecutivos.**
24. **Listar los productos cuyo nombre contenga exactamente tres vocales consecutivas.**
25. **Calcular el crecimiento porcentual acumulado de ventas año tras año para cada producto.**
26. **Obtener el segundo pago más alto realizado por cada cliente.**
27. **Contar el número de pedidos realizados durante los últimos 7 días en comparación con los 7 días anteriores.**
28. **Mostrar el nombre del producto que tiene el stock más cercano al valor promedio de stock.**
29. **Obtener los cinco empleados más antiguos, calculado a partir del CódigoEmpleado en orden descendente.**
30. **Calcular la correlación entre el precio de venta y la cantidad en stock de los productos.**
31. **Obtener el cliente con la mayor cantidad de pagos realizados en el año más reciente.**
32. **Generar un histograma de empleados basado en la longitud de sus nombres (grupos de longitud de caracteres).**
33. **Contar el número de productos cuyos códigos contienen exactamente dos letras mayúsculas.**
34. **Obtener el rango acumulado de cada cliente basado en el total de pagos realizados, usando NTILE().**
35. **Calcular el promedio ponderado de los precios de venta, usando la cantidad en stock como peso.**
36. **Obtener el producto que más días ha estado sin venderse, sin usar subconsultas.**
37. **Listar los productos que tengan el mismo precio de venta que otro producto pero con diferente código.**
38. **Obtener la diferencia en días entre el pedido más reciente y el más antiguo para cada cliente.**
39. **Calcular la suma acumulada de pagos realizados, agrupados por cliente y ordenados por fecha de pago.**
40. **Contar el número de empleados cuyos nombres contengan el mismo número de vocales y consonantes.**
41. **Obtener el cliente cuyo límite de crédito es más cercano a la media de todos los clientes.**
42. **Calcular la fecha promedio de entrega de los pedidos en cada mes.**
43. **Listar los productos cuyo código sea un palíndromo (es decir, que se lea igual en ambos sentidos).**
44. **Obtener el límite de crédito acumulado de los clientes, ordenado por país.**
45. **Contar cuántos empleados tienen un nombre cuya longitud esté dentro del 10% más largo de todos los nombres.**
46. **Listar los productos cuyo nombre contenga exactamente dos consonantes consecutivas.**
47. **Mostrar el número de días promedio que tarda en entregarse un pedido, calculado a partir de la fecha de pedido y entrega.**
48. **Contar el número de empleados que tienen nombres de igual longitud que su apellido.**
49. **Obtener el producto más caro cuya cantidad en stock sea inferior a 10 unidades.**
50. **Calcular el valor total de ventas acumuladas para cada gama de productos.**
51. **Obtener el código de los productos cuyo nombre contenga más de tres vocales consecutivas.**
52. **Listar los clientes cuyos apellidos tengan la mayor cantidad de vocales en comparación con consonantes.**
53. **Calcular la diferencia porcentual entre el número de empleados y el número de productos.**
54. **Contar cuántos productos tienen un precio de venta que sea un múltiplo exacto de su precio de proveedor.**
55. **Listar los productos cuyos nombres contengan el mismo número de letras que el nombre de su proveedor.**
56. **Calcular el promedio móvil de los pagos realizados por cada cliente en los últimos tres meses.**
57. **Obtener la mediana del límite de crédito de los clientes en cada país.**
58. **Contar cuántos empleados tienen apellidos que comienzan con una vocal y terminan con una consonante.**
59. **Obtener el producto con la mayor cantidad de días entre la fecha de pedido y la fecha de entrega.**
60. **Listar los productos cuyo nombre sea un anagrama de otro producto.**
61. **Obtener el pago máximo realizado por cada cliente, excluyendo el pago más reciente.**
62. **Calcular el total acumulado de ventas para cada producto, ordenado por la cantidad en stock.**
63. **Obtener el límite de crédito promedio de los clientes en cada ciudad.**
64. **Contar cuántos empleados tienen un nombre que sea un palíndromo.**
65. **Calcular el coeficiente de variación del precio de venta de los productos.**
66. **Obtener el cliente con el mayor total de pagos realizados, agrupados por país.**
67. **Listar los productos cuyo nombre y gama tengan el mismo número de caracteres.**
68. **Calcular la diferencia acumulada de pagos realizados por cada cliente en relación al mes anterior.**
69. **Obtener el segundo empleado más antiguo de cada oficina.**
70. **Contar el número de clientes cuyos nombres tengan más letras que su apellido de contacto.**
71. **Obtener el producto con la mayor diferencia entre el precio de venta y el promedio de todos los precios de venta.**
72. **Mostrar los tres productos más caros cuyo nombre contenga exactamente una vocal.**
73. **Calcular el promedio ponderado de precios de proveedor, ponderado por el número de productos en stock.**
74. **Obtener la suma acumulada del límite de crédito de los clientes en cada país.**
75. **Contar cuántos empleados tienen un apellido cuya longitud sea un número primo.**
76. **Obtener los tres clientes con el límite de crédito más alto en cada ciudad.**
77. **Listar los productos cuyo nombre sea un subconjunto de otro producto (ejemplo: "Pro" está contenido en "Producto").**
78. **Calcular la diferencia porcentual acumulada entre el precio de venta y el precio de proveedor de cada producto.**
79. **Obtener el pago más bajo realizado por cada cliente, excluyendo el pago más bajo.**
80. **Contar el número de productos cuyo precio de venta sea mayor que el doble de su precio de proveedor.**
81. **Calcular la media móvil de los pedidos realizados por cada cliente en los últimos tres meses.**
82. **Obtener el producto con la menor cantidad de días entre la fecha de pedido y la fecha de entrega.**
83. **Listar los productos cuyo nombre tenga más consonantes que vocales.**
84. **Calcular la desviación estándar de los límites de crédito de los clientes.**
85. **Obtener el segundo producto más barato en cada gama de productos.**
86. **Listar los productos cuyo precio de venta sea un múltiplo de su cantidad en stock.**
87. **Obtener el cliente con el mayor número de pagos realizados, excluyendo los últimos seis meses.**
88. **Calcular la tasa de crecimiento anual de las ventas, agrupado por producto.**
89. **Contar cuántos empleados tienen un apellido que contenga exactamente tres letras consecutivas iguales.**
90. **Obtener el límite de crédito más cercano al límite máximo entre los clientes.**
91. **Listar los productos cuyo nombre contenga exactamente dos vocales consecutivas y ninguna más.**
92. **Obtener el número total de días entre el primer y último pedido realizado por cada cliente.**
93. **Calcular el rango porcentual acumulado de los pagos realizados por cada cliente.**
94. **Obtener el segundo producto más caro en cada gama de productos, ordenado por cantidad en stock.**
95. **Listar los productos cuyo precio de venta esté dentro del 10% superior de todos los precios de venta.**
96. **Calcular la diferencia porcentual entre el precio de venta y el precio de proveedor para los productos cuyo nombre contenga más de 5 letras.**
97. **Contar cuántos empleados tienen un nombre cuyo valor en orden ASCII sea mayor que el de su apellido.**
98. **Obtener el cliente con el menor total de pagos realizados, excluyendo el año más reciente.**
99. **Calcular el promedio ponderado de los precios de venta, ponderado por la cantidad total de productos vendidos.**
100. **Obtener el producto con la mayor diferencia de días entre el pedido más reciente y el más antiguo para cada cliente.**

**Estas consultas están diseñadas para utilizar funciones avanzadas de SQL como WINDOW FUNCTIONS, CTEs, y cálculos más complejos con fechas, números y cadenas. Son retos pensados para ayudarte a desarrollar habilidades a nivel experto en SQL, especialmente sin usar JOIN o subconsultas, lo que las hace aún más desafiantes. ¡Espero que te sean útiles!**