



Disponible  
en Video-caso

## Caso 74

Contabilidad



# Manzapolera

Variabilidad en los ingresos

Cristián Medina tiene una de las marcas más conocidas y mediáticas del rubro del vestuario: Manzapolera. Esta tienda se dedica a la producción de poleras, tazones y logos, todos con estampados innovadores. La tienda se encuentra en la comuna de Providencia y nació en el año 2005 cuando su dueño, Cristián Medina, materializó el emprendimiento que tanto había anhelado. Uno de los principales problemas de los microempresarios es la variabilidad en los ingresos, por lo que Cristián quiere prever ingresos para los “meses malos”. Para ello necesita un estado financiero específico que le permita tener claro cuánto gana mensualmente y calcular un promedio de los resultados y así proyectar la cantidad que debiera ahorrar en los meses de altas ganancias. De este modo, cuando tenga periodos con pocas ventas podrá mantener un estándar de ganancias mensuales.

*“Cuando Cristián vio a la banda mexicana Molotov con poleras creadas por ellos mismos, descubrió a lo que se dedicaría el resto de su vida: crear poleras con diseños únicos, donde los clientes sean diseñadores de los dibujos o frases puestas en ellas”.*

### **Mi polera: “Emprendedor se nace”**

Cristián Medina se declara comerciante desde pequeño. Siempre atento a las oportunidades de negocio que se le presentaban, logró materializar su esfuerzo el año 2005 con “Manzapolera”, empresa que nació luego de que el fundador terminara su carrera de diseño. Cristián siempre quiso plasmar su talento dibujando en poleras. Cuando vio a la banda mexicana Molotov con camisetas creadas por ellos mismos, descubrió a lo que se dedicaría el resto de su vida: crear poleras con diseños únicos, donde los clientes sean quienes diseñen los dibujos o frases puestas en ellas.

Cristián señala que “emprendedor se nace”, es decir, siempre se tiene la inquietud por hacer algo propio. “La mayor parte de nuestras vidas se nos enseña a trabajar en una empresa, tener un buen desempeño y ascender, pero nadie dice que existen oportunidades de emprender”, afirma.

### Del cuello en V a la TV

Una vez establecida la tienda, el dueño decidió hacer conocidas sus poleras. Así, se le ocurrió hacer canje con programas de televisión y radio, entre ellos, “Show de Goles” del CDF y, actualmente, con locutores de Radio Carolina como Karol Dance, Javier Olivares y Rodrigo “Pelado” González además de menciones diarias en la misma emisora.

Junto a la publicidad, Manzapolera fideliza a sus clientes entregando al mercado poleras de calidad. Según señala el microempresario, son la única tienda que actualmente trabaja con poleras de confección nacional, lo que hace mucho más durable la vestimenta. Con respecto a los estampados, ellos utilizan la misma tecnología ocupada por grandes marcas como Nike o Adidas.

### No todo el año es verano

Al año 2013 la tienda de poleras cuenta con un local ubicado en la comuna de Providencia, atendido por otras dos personas, además del dueño. En Manzapolera han diversificado su oferta, ya que aparte de ropa venden tazones y logos. Gracias al sitio web [www.manzapolera.cl](http://www.manzapolera.cl) han logrado asociarse con agencias de publicidad y empresas, convirtiéndolos en sus fieles clientes.

Manzapolera ya ha logrado establecerse en el mercado nacional, pero aún así tiene temporadas altas y bajas. Es por esto que Cristián quiere saber cuánto debe ahorrar durante los meses donde las ventas son altas, para que los meses con ventas bajas puedan tener el mismo nivel de ingresos. Por esto decide realizar un estado de resultados de los últimos seis meses para sacar el promedio de ganancias y ver con cuánto dinero debe y puede vivir mensualmente. Hasta el momento Cristián no sabe cómo realizarlo y sólo tiene datos de las ventas mensuales, además de precios y costos.

### Anexos

Las ventas mensuales son las siguientes:

Mes	Cantidad de Poleras Vendidas
Marzo	800
Abril	700
Mayo	850
Junio	900
Julio	600
Agosto	1150

Los precios de las poleras son de \$7.000 por unidad. El costo de producción por cada unidad es de \$4.000. Adicional a esto el negocio cuenta con costos fijos que ascienden a \$1.000.000 mensuales. Por último, se tienen costos por conceptos administrativos de \$500.000 mensuales.