



RESUMEN FINANCIERO

INGRESOS



Maquillaje Social	45%
Maquillaje Novia	25%
Cursos / Talleres	15%
Asesorías	10%
Otros	5%

GASTO

Proveedores
Marketing
Rentas / Estudio
Transporte
Servicios
Otros



Proveedores	30%
Marketing	20%
Rentas / Estudio	15%
Transporte	15%
Servicios	10%
Otros	10%

FLUJO DE CAJA MENSUAL



PRO | MAKEUP
CENTER

Ingresos
Gastos
Utilidad
Neta

RESUMEN ANUAL

CONCEPTO	PRESUPUESTO	REAL	DIFERENCIA
Ingresos Totales	\$120,000	\$115,250	-\$4,750
Gastos Totales	\$100,000	\$98,300	\$1,700
Utilidad Neta	\$20,000	\$16,950	-\$3,050
Ahorros / Inversiones	\$15,000	\$16,200	+\$1,200

PLAN FI

- ☒ Ingreso
- ☒ Gastos
- ☒ Ahorro
- ☒ Inver
- ☒ Met

ESTRUCTURA DE TARIFAS 2026

PARA MAQUILLADORES

Ponerle precio a tu trabajo no es solo definir una cifra: **Es reconocer el valor de tu conocimiento, tu tiempo, tu experiencia y tu formación como Maquillador Profesional.** Cobrar sin una estrategia puede afectar tanto tu rentabilidad como dificultar tu crecimiento en el mercado.

Esta guía presenta una referencia de tarifas en **pesos colombianos (COP)** para ayudarte a establecer precios competitivos y acordes con tu experiencia, ubicación y propuesta de valor.

TENER EN CUENTA

Usa el valor de tu **hora de trabajo** para calcular la cotización.

Hora de trabajo: \$8.337 - \$15.000 COP

SMMLV 2026: \$1.750.905 COP

MAQUILLAJE SOCIAL

8% - 10%

DEL SMMLV

\$140.072 - \$175.090 COP

MAQUILLAJE + PEINADO

12% - 20%

DEL SMMLV

\$210.108 - \$350.181 COP

OTROS SERVICIOS

• **MAQUILLAJE DE NOVIA
EL DÍA DE LA BODA**

30% - 50% SMMLV

\$525.271 - \$875.452 COP
(El valor aprox. varía según los desplazamientos y horas de acompañamiento).

• **PRUEBA DE MAQUILLAJE**

50% aprox. adicional al valor del servicio principal de maquillaje y peinado.

• **MAQUILLAJE PARA
SESIÓN FOTOGRÁFICA**

15% - 40% SMMLV

\$262.635 - \$700.362 COP
(El valor aprox. varía según el tiempo solicitado).

• **QUINCEAÑERAS**

10% - 18% SMMLV

\$175.090 - \$315.162 COP
(El valor aprox. varía según tu tiempo de experiencia y desplazamiento).



ASPECTOS CLAVES PARA COTIZAR

DESPLAZAMIENTO

Cobra un extra por el transporte si el servicio es a domicilio.

EXPERIENCIA Y PORTAFOLIO

Un maquillador **certificado** con un **portafolio sólido**, puede ir aumentando su tarifa.

INSUMOS Y PRODUCTOS

Usar productos especializados y marcas prestigiosas, permite incrementar tus tarifas. Hace parte de la experiencia que el cliente recibe.

CONTRATO Y ANTICIPO

Siempre formaliza con un contrato básico. Cobra un **anticipo** para reservar la fecha. Evita cancelaciones de último momento.



¿CÓMO AUMENTAR TU TARIFA?

- Fórmate constantemente y actualiza tus conocimientos como maquillador en las tendencias del mercado.
- Construye un portafolio profesional con sesiones fotográficas de calidad.
- **Ofrece paquetes:** Prueba + día del evento; o maquillaje + peinado.
- Comparte testimonios y reseñas de tus clientes en redes sociales para respaldar tu trabajo.
- Brinda asesoría y recomendaciones a tus clientes para darle un valor agregado a tu servicio.

DATO
de valor

Anualmente debes subir la tarifa de tu servicio de manera **proporcional a tu experiencia**, este valor puede llegar a aumentar entre **1 y 2 IPC**.