

Únete a un Equipo Excepcional

Vías de Inversión y oportunidades con McDonald's



©2024 McDonald's

McDonald's USA, LLC, 110 N. Carpenter St., Chicago, Illinois 60607. Minnesota Expediente No. 10. Esta información no pretende ser una oferta de venta o la solicitud de una oferta de compra de una franquicia. Es solo para fines informativos. Residentes de EE. UU.: Tengan en cuenta que los estados de California, Florida, Hawai, Illinois, Indiana, Maryland, Michigan, Minnesota, Nueva York, Dakota del Norte, Oregón, Rhode Island, Dakota del Sur, Virginia, Washington y Wisconsin regulan la oferta y venta de franquicias. Si eres residente de uno de estos estados, o buscas una franquicia en uno de estos estados, no te ofreceremos una franquicia a menos que y hasta que hayas calificado para una exención, o hayas cumplido con los requisitos de registro y divulgación de preventa aplicables en tu estado. Residentes de Nueva York: Este anuncio no es una oferta. Una oferta solo se puede hacer mediante un prospecto tramitado primero ante el Departamento Legal del Estado de Nueva York. Dicha tramitación no constituye aprobación del Departamento Legal. ©2024 McDonald's

En McDonald's, tu éxito es nuestro éxito

Gracias al arduo trabajo y al compromiso de nuestros Propietarios/Operadores de franquicias, superamos a nuestra competencia. Define tu trayectoria en tus propios términos: con la formación, el apoyo y los recursos a tu disposición, como y donde los necesites.

Nuestra prestigiosa e interactiva Academia de Franquicias, proporciona apoyo nacional, regional y local para ayudarte a crear un negocio próspero, generar un impacto positivo en tu comunidad, y ayudar a trazar el futuro de una de las marcas más icónicas del mundo.

Nuestra Academia de Franquicias incluye:

- De 6 a 12 meses de formación práctica en un restaurante, en la Academia de Franquicias, en entornos virtuales y a través de benchmarking
- Desarrollo de liderazgo empresarial y de restaurantes
- Sesiones de formación individuales
- Cursos de formación presentados por entrenadores con experiencia y Propietarios/Operadores de McDonald's



Más del

95%

de restaurantes de McDonald's en los EE. UU. son operados por Propietarios/Operadores de franquicias.

Tienes a nuestro mejor equipo como guía

Gran parte de tu capacitación se llevará a cabo con la guía de un Propietario/ Operador de franquicia que tiene años de experiencia en la gestión de restaurantes.



Harris Liu
Sacramento, CA

Además de la capacitación en el restaurante, completarás un plan de estudios autodirigido en línea, así como cuatro cursos formales de liderazgo. Los dos primeros cursos se llevan a cabo en una sucursal, y el tercer y cuarto curso son experiencias de cuatro días que se llevan a cabo en la Academia de Franquicias en nuestra sede principal en Chicago.

Apoyo inigualable de McDonald's

Un programa de formación diseñado para los Candidatos

Si bien el cronograma variará según tu capacidad para comprometerte con la capacitación a tiempo completo o parcial, se requiere un compromiso mínimo de 20 horas por semana durante la duración del programa de capacitación.

Utilizamos un enfoque de aprendizaje combinado que incluye el autoaprendizaje, el desarrollo en el trabajo y la capacitación en el aula dirigida por expertos.

Aprenderás todo sobre:

Ser propietario de un restaurante de McDonald's y gestionarlo

Reclutamiento y desarrollo de tu equipo

Maximizar tu rendimiento

Hacer crecer tu negocio

Comprar un restaurante de McDonald's

Dirigir una organización de múltiples restaurantes

Recibirás:

- Folleto de Bienvenida a McDonald's para el Participante
- Diario del Candidato Alumno
- Plan

Dos vías de aprendizaje hacia el éxito: restaurante y negocio

Eres dueño de tu trayectoria y te moverás entre cada ruta. Todo lo que vayas trabajando durante tu entrenamiento va construyendo hacia tu negocio, tu éxito y tu impacto.

Restaurante L&D

es la gestión práctica y cotidiana de una franquicia.

Negocios L&D

es la planeación estratégica, financiera, de gestión de recursos y operativa necesaria para dirigir un negocio.

Aprendizaje y Desarrollo de Restaurantes

Prepárate para conocer al equipo en el restaurante

Comenzarás con el **Plan de Entrenamiento del Equipo** y completarás los tres primeros módulos del **Programa de Desarrollo del Equipo (CDP, por sus siglas en inglés)**. Estos cursos están diseñados para garantizar que puedas comenzar tu formación práctica.

Programa de Desarrollo del Equipo

Plan de Entrenamiento del Equipo

1



Hospitalidad

2



Calidad de Alimentos



Seguridad Alimentaria



Seguridad & Protección



Lugar de Trabajo Seguro y Respetuoso

3



Papitas fritas y Hash Browns

Aprendizaje y desarrollo en el restaurante.

Tu camino al aprendizaje y desarrollo comienza con la **Ruta de Aprendizaje del Restaurante**, donde trabajarás junto a los miembros del equipo, los capacitadores del equipo, los líderes de área, los líderes de turno y los gerentes generales para navegar a través de varias funciones de un restaurante McDonald's.

Aprenderás lo que diferencia a McDonald's de otros restaurantes de servicio rápido (QSR, por sus siglas en inglés) — desde cocinar las papas fritas de fama mundial de McDonald's hasta administrar un gran restaurante. Esta parte de tu capacitación incluirá aprendizaje en línea y aprendizaje práctico con los Propietarios/Operadores de franquicias.

Programa de Desarrollo del Equipo

Ruta de Aprendizaje de Restaurantes

4	 Comedor & Quiosco	 Bebidas & Postres	 McCafe	 Recepción & Pago de Pedidos FC	 Armado & Presentación FC	 Asar Armar & Presentar DT	 Toma de pedidos & pago DT
5	 Orden & pago móvil	 MyMcDonald's Premios por Puntos Sim	 Hospitalidad en un Entorno Digital	 Puntos MyMcDonald's Atraer al Cliente			
6	 Templado & Preparación	 Repostería	 Cocinar Desayuno	 Montaje del Desayuno	 Freír	 Asar	 Montaje del Menú Regular
7	 Verificación y Seguimiento de Estaciones	 Ayudas a la Formación en la Estación					

“Consulté con los líderes del restaurante semanalmente para asegurarme de que estábamos en el camino correcto para las actividades de la siguiente semana y asegurar que podamos aplicar los ajustes necesarios en función de los horarios de los restaurantes.”

– Propietario/Operador de franquicia actual

Oportunidades de aprendizaje presenciales en nuestra prestigiosa Academia de Franquicias

Únete a un selecto grupo de candidatos apoyados por un equipo de expertos elite de la Academia de Franquicias.

Transiciones de Liderazgo (LT, por sus siglas en inglés)

Te invitaremos a asistir a un curso presencial o virtual de la Academia de Franquicias: Transiciones de Liderazgo. Este curso de dos días, dirigido por un instructor proporciona habilidades prácticas esenciales para desarrollar tu potencial de liderazgo.

Desarrollando al Líder en Mí (DLIM, por sus siglas en inglés)

DLIM es un curso de tres días dirigido por un instructor en el que explorarás tres áreas clave: Liderarme a Mí Mismo, Liderar a Otros y Liderar a mi Departamento. Participarás en actividades en equipos para identificar tus capacidades personales de liderazgo y explorar tu estilo de liderazgo.

Liderando Restaurantes Excelentes (LGR, por sus siglas en inglés)

Durante este curso de cuatro días, aplicarás tus habilidades de liderazgo para administrar mejores restaurantes al comprender cómo ser un defensor del cliente, desarrollar la capacidad de tu equipo, establecer la dirección y liderar los cuatro pilares de limpieza, servicio, calidad y valor en tu restaurante McDonald's.

Curso de Éxito y Ejecución de Inversiones en Restaurantes (RISE, por sus siglas en inglés)

RISE es una experiencia de tres días y medio dirigida por un líder que ayuda a preparar a los Propietarios/Operadores de franquicia potenciales a optimizar sus objetivos de inversión. Obtendrás tácticas prácticas y prácticas reconocidas para aplicar al proceso de compra, que incluyen:

- Analizar los detalles de un posible acuerdo de restaurante para estar completamente preparado para aceptar y navegar los riesgos y las recompensas
- Anticipar y planear para abordar las dificultades y oportunidades para fomentar la confianza inherente durante los primeros días de operación
- El uso de las Normas Nacionales de Franquicias (NFS, por sus siglas en inglés) como esquema operativo para medir y mejorar el éxito
- Creación de un plan integral para los primeros 90 días
- Impulsar mejoras cualitativas y cuantitativas medibles en el negocio

“El programa de formación de McDonald's fue mucho más intenso de lo que pensaba. Al principio me preocupaba que me fuera a aburrir, pero encontré que McDonald's es un entorno desafiante y emocionante. Y me encanta por eso”.

Kerri Harper Howie, Propietario/Operador de franquicia actual

Aprendizaje y Desarrollo Empresarial

La ruta de Aprendizaje y Desarrollo Empresarial explora muchos temas de negocios relacionados con la forma en la que planificarás dirigir la parte comercial de tu franquicia de McDonald's, incluyendo:

- Planes de Negocios
- Normas Nacionales de Franquicia
- Fundamentos de Manejo de Personal
- Operaciones y Tecnología
- Habilidades Financieras
- Fundamentos de Marketing
- Inversión en Restaurantes

“La Ruta Empresarial me animó a explorar formas de convertirme en un gran Propietario/ Operador y aprender habilidades que utilizo como operador... dirigiendo grandes restaurantes”.

– Propietario/Operador de franquicia actual

Nicole Harper Rawlins
Los Ángeles, CA



Orientaciones para Jefes de Departamento

A lo largo de tu aprendizaje, tendrás la oportunidad de participar en reuniones interactivas y virtuales con expertos de todos los departamentos que ofrecen una amplia gama de conocimientos.

Verás cómo McDonald's apoya a sus Propietarios/Operadores de franquicias a nivel nacional y local. Una orientación por departamento te ayudará a comprender la estructura y función de ese departamento dentro del Sistema de McDonald's, y cómo ese departamento apoya a la comunidad de Propietarios/Operadores de franquicias.

En las Series Educativas Dejando tu Huella — en colaboración con el Equipo Educativo de Franquicias, los Propietarios/Operadores de franquicias titulares dirigen estas sesiones para compartir sus experiencias y aprendizajes a lo largo de sus carreras. Esta serie te ayudará a anticipar las necesidades y te dará ideas sobre cómo navegar la gestión de una organización.



Leonardo Lopez and staff
Orlando, FL

“Las Orientaciones para Jefes de Departamento me permitieron conocer a todos los que apoyan mi restaurante. Se necesita la cooperación de todos para que los restaurantes funcionen sin problemas.”

Planeación empresarial

Un plan de negocios es tu plan hacia el éxito. Crea una estrategia de crecimiento sin perder de vista los objetivos. Tu plan de negocios debe contener hitos y pasos que te ayuden a alcanzar tus objetivos comerciales y tu visión para el futuro.

Ejemplo de plan de estudios: Planeación empresarial con VUCA (por sus siglas en inglés)

Los negocios de hoy son complejos y están en constante evolución. Esquemas como VUCA ayudan a los Propietarios/Operadores de franquicias de McDonald's a prosperar mediante el cambio y mantener el éxito en entornos difíciles.

Lo que podrías encontrar:

Cómo lo mitigarás:

Volatilidad

Visión

Incertidumbre

Comprensión

Complejidad

Claridad

Ambigüedad

Agilidad

Gestión de personal

Desde la contratación hasta el desarrollo y la promoción de tu equipo, las personas son el corazón del éxito y de la comunidad. También contamos con recursos sólidos para ayudarte a reclutar y retener al talento. Durante tu entrenamiento, se te capacitará en nuestros Estándares de la Marca para Personal, Red de Líderes de Experiencia para Personal, y Centro de Propuesta de Valor para Empleados. Todas estas son herramientas que te ayudan a ser el mejor líder posible de las personas y te empoderan con lo último y lo mejor para apoyar a tu equipo.

Entrenamiento, desarrollo y retención de talento

McDonald's brinda oportunidades, nutre al talento, desarrolla líderes y recompensa los logros. Algunas personas permanecerán en tu restaurante como miembros esenciales del equipo; algunos pasarán a ser líderes; otros pueden simplemente continuar hacia otros lugares. Ya sea en un primer empleo o a lo largo de una carrera, la capacitación de McDonald's proporciona habilidades para la vida que pueden ser útiles en muchas situaciones. Cuanto más inviertas en los miembros de tu equipo, mayor será el rendimiento.

“El entrenamiento y la gestión del talento tienen costos iniciales, pero la facilidad de incorporación y retención de mis empleados compensa esos costos iniciales y me ayuda a reinvertir en mi futuro”

– Propietario/Operador de franquicia actual

Nuestra capacitación está diseñada para ayudarte a planear y desarrollar iniciativas importantes en tus planes de negocios, que incluyen, entre otras:

- Diversidad, Equidad e Inclusión en todos los niveles del restaurante
- Reconocimiento al personal del restaurante
- Posibles ajustes/premios de compensación para aquellos que continúen en la transición hacia tu liderazgo
- Brindar oportunidades e inversiones a empleados por sus compromisos positivos
- Oportunidades de bienestar para el equipo y los líderes

“Trabajo para desarrollar a mi personal desde adentro siempre que sea posible. Al principio, subestimé la cantidad de tiempo y dinero que se invertía para el desarrollo externo. Cuanto más invierto en mis empleados ahora, mejor se establecen en el restaurante y en sus carreras”.

– Propietario/Operador de franquicia actual

Kerri Harper Howie
Los Ángeles, CA



Diversidad, Equidad e Inclusión (DE&I)

McDonald's se compromete a garantizar que todos sean bienvenidos en nuestros restaurantes para trabajar o disfrutar de nuestra comida. Esto se ve reforzado por nuestro compromiso con la diversidad, la equidad y la inclusión — para las personas dentro y fuera del Sistema de McDonald's.

Lee más sobre el compromiso de McDonald's con las iniciativas de DE&I.

En la foto de izquierda a derecha:

Harris Liu (Sacramento, CA),
Nicole Harper Rawlins (Los Ángeles, CA),
y **Leonardo Lopez** (Orlando, FL)



“Después de dejar mi profesión en la industria de la construcción, supe que quería estar en una posición en la que mis empleados pudieran contar conmigo. Al principio me sentí atraído por McDonald's debido a la oportunidad de trabajar y servir a diversos sectores de los Estados Unidos y ser parte de una marca donde los empleados sienten pasión por su trabajo todos los días. Ahora estoy rodeado de un equipo de personas motivadas que son una fuerza positiva para el cambio en la comunidad y la organización”.

– Propietario/Operador de franquicia actual

Estándares Nacionales de Franquicias (NFS, por sus siglas en inglés)

Las NFS son un claro conjunto de objetivos y expectativas para el desempeño de un Propietario/Operador de franquicia en el Sistema de McDonald's. Hay seis estándares, y cada uno incluye una declaración de Visión y Propósito aspiracional.

Los seis estándares son:

- 1** Personas
- 2** Participación del Propietario/Operador
- 3** Operaciones
- 4** Finanzas
- 5** Reinversión
- 6** Construcción del negocio por medio de la satisfacción del cliente



Finanzas

Nuestra formación en finanzas te ofrece el apoyo y los recursos para ayudarte a crear planes de reinversión a corto y largo plazo para aumentar tu patrimonio con McDonald's. Desde tu primer restaurante hasta el décimo, el equipo de finanzas te proporcionará recursos para ayudarte a financiar, comprar y transferir la propiedad.

“El Programa de Capacitación en Habilidades Financieras me ayudó a poner en perspectiva, todas las actividades e incógnitas que necesitaba tener en cuenta para entender el financiamiento de mi restaurante”.

– Propietario/Operador de franquicia actual

Tecnología

McDonald's ha estado durante mucho tiempo a la vanguardia de la tecnología en la industria de restaurantes de servicio rápido: te brindamos las herramientas y los recursos que empoderan a tu restaurante, tu liderazgo, tu equipo y tus clientes.

Oficina administrativa

Como Propietario/Operador de franquicia potencial, puedes acceder a equipos de herramientas exclusivos para aprender sobre las actividades administrativas y convertirte en un experto en soluciones y software de gestión de personal.

“Tener el control de mi oficina administrativa significa tener el control de todos los aspectos del restaurante. Saber lo que está sucediendo en la oficina administrativa, me ayuda a garantizar que sepa lo que está sucediendo respecto a todo mi equipo, gerentes y clientes”.

– Propietario/Operador de franquicia actual

Red de colegas de aprendizaje y desarrollo

Durante tu capacitación, conocerás a otros candidatos selectos que trabajan hacia su primera adquisición de un restaurante. También trabajarás junto a múltiples Propietarios/Operadores de franquicias y líderes de restaurantes que te ayudarán a dar forma a tu recorrido en la capacitación y, con suerte, más allá, en tu carrera como Propietario/Operador de franquicia.

Puedes utilizar estos momentos para fomentar y mantener conexiones duraderas con tus colegas de la familia McDonald's. Estas son las personas en las que puedes apoyarte para obtener recursos, compartir las experiencias adquiridas y más. Todo el mundo se sienta a la mesa en McDonald's con una formación particular, y todos podemos compartir nuestras experiencias para beneficio de todos nuestros negocios.



“Me puse en contacto con algunas personas de mi Sesión de Bienvenida a McDonald's y creamos un chat donde podíamos compartir diferentes recursos y continuar un diálogo a lo largo de todo el proceso nuestro entrenamiento, ¡todavía lo usamos!”

– Propietario/Operador de franquicia actual

Apoyo en cada paso del camino:

Gerente de Aprendizaje del Propietario/ Operador de Franquicia	<ul style="list-style-type: none">• Recopila información del equipo de la oficina local y del Operador de Capacitación con respecto al desempeño del posible Propietario/Operador de franquicia• Proporciona recursos, orientación y retroalimentación• Recopila información del personal de la sucursal (FBP, oficial de operaciones, finanzas, etc.) con respecto al desempeño del candidato• Garantiza la finalización de todos los requisitos del programa y valida el aprendizaje
Socios de la Sucursal	<ul style="list-style-type: none">• Se reúne regularmente con el candidato• Proporciona recursos y retroalimentación• Comparte la perspectiva del negocio• Evalúa el progreso y proporciona comentarios por escrito según sea necesario• Como su socio local, te dará dirección sobre a quién conocer en tu área• Se asocia con el equipo de Colocación de Propietarios/ Operadores de franquicias para posibles oportunidades de compra y comunica las oportunidades
Sucursal: Enlace con los Candidatos	<ul style="list-style-type: none">• Proporciona recursos y retroalimentación• Comparte la perspectiva del negocio• Evalúa el progreso y proporciona comentarios por escrito• Reúne comentarios del propietario/operador que está completando la capacitación• Se reúne regularmente con el candidato
Capacitación Propietario/ Operador	<ul style="list-style-type: none">• Comparte la perspectiva del negocio• Proporciona recursos, herramientas, entrenamiento y retroalimentación• Se reúne, al menos una vez al mes, con el candidato para discutir el programa y el progreso• Proporciona retroalimentación a McDonald's con respecto a el progreso del Candidato
Equipo de entrenamiento del restaurante	<ul style="list-style-type: none">• Ofrece entrenamiento en los restaurantes• Proporciona recursos, herramientas y comentarios• Se reúne regularmente con el candidato para planificar su entrenamiento

Redes para el éxito

Como un Propietario/Operador de franquicia de McDonald's, tendrás conexiones inigualables con la industria y colaboración activa. McDonald's es líder en el espacio de franquicias gracias al respeto y compromiso entre la marca y nuestros Propietarios/Operadores de franquicia.

Estos son algunos de los grupos que ofrecen foros nacionales para el intercambio de ideas y apoyo:

Asociación de Dueños/
Operadores Hispanos
de McDonald's

Red de Orgullo de
Dueños/Operadores
de McDonald's

Dueños/Operadores
Asiáticos de McDonald's

Consejo Nacional
McDonald's

Asociación de
Dueños/Operadores
Afroamericanos
de McDonald's

Red de Mujeres
Operadoras

Los Consejos de Liderazgo Divisionales y Regionales, las cooperativas de publicidad locales y las reuniones de negocios regionales también ofrecen una interacción valiosa a nivel local.



¿Qué sucede una vez finalizada la formación?

Después de completar con éxito el programa de capacitación, McDonald's, a su entera y absoluta discreción, informará al Candidato sobre las oportunidades de franquicias de McDonald's disponibles. Puede haber un retraso entre la finalización de la capacitación y la identificación de una franquicia, dependiendo de la disponibilidad de un restaurante(s) adecuado(s). Su flexibilidad para la reubicación abre la puerta a más oportunidades.

En cualquier momento durante el transcurso de nuestro proceso de selección, incluido el programa de formación, McDonald's tiene derecho a poner fin a tu participación en el proceso a su entera discreción y sin que se le exija ninguna razón.



“ McDonald's tiene un libro de estrategias increíble... sólo tenemos que seguirlo”.

– Dino Sammakieh, Propietario/Operador de franquicia actual

Dino Sammakieh
Orinda, CA

La oportunidad de ingresar al Programa de Capacitación para Propietarios/Operadores de franquicias se basa en tu capacidad para:

- Invertir sin socios o inversionistas
- Dedicar tiempo completo y los mejores esfuerzos a la empresa, incluyendo la gestión personal y liderazgo en el negocio de los restaurantes
- Comprometerse a un extenso programa de formación
- Formación práctica completa durante todo el día en un McDonald's, así como en reuniones y a través de la formación en línea en casa
- Entrenar un mínimo de 20 horas por semana
- Estar abierto a reubicarse en función de la disponibilidad de restaurantes
- Adoptar nuestros valores, visión y estrategias de inversión para satisfacer las necesidades de los clientes actuales y futuros.

“Me gusta ayudar a la gente y marcar la diferencia, y hay muchas maneras de hacerlo porque nuestro negocio se enfoca en personas, las personas que trabajan con nosotros en nuestros restaurantes y nuestros clientes”.

– Nicole Harper Rawlins, Propietaria/
Operadora de franquicia actual

Si participas en este proceso de selección (incluyendo el programa de capacitación), serás responsable de todos los costos y gastos asociados, sin contribución ni reembolso por parte de McDonald's.

Esto puede incluir, sin limitación: el costo de cualquiera de tus asesores, como un contador público para realizar la verificación de tus activos y/o abogado; y gastos de viaje y cursos durante el programa de formación.

- Verificación de activos con un contador público
- Gastos de viaje y del curso durante el programa de formación

También está el costo de tu tiempo, ya que tendrás que tener en cuenta que McDonald's no te pagará por el tiempo que dediques a participar en el proceso de selección y formación.



Nicole Harper Rawlins
Los Ángeles, CA

¿Listo para dejar tu huella?

Postúlate hoy para convertirte en un Propietario/
Operador de franquicia de McDonald's.

Llena una solicitud



Kerri Harper Howie
Los Angeles, CA

