



OACI | UNIENDO A LA AVIACIÓN

NINGÚN PAÍS SE QUEDE ATRÁS



GANP/6 : Gestión del Rendimiento (Nivel Técnico Global)

**TALLER SOBRE APLICACIÓN Y DESARROLLO DE LA PLANTILLA DEL
VOL. III DEL E-ANP CAR/SAM INCLUYENDO FORMULACIÓN DE KPI
PARA LA REGIÓN SAM**

(Reunión Virtual, 24 - 26 de agosto de 2020)



PARTE III: PROCESO GLOBAL Y ARMONIZADO DE GESTION DE RENDIMIENTO

Dado que el GANP tiene que ver con las oportunidades, la forma adecuada de utilizar el GANP es aplicar un enfoque basado en el rendimiento.

Un enfoque basado en el rendimiento está orientado a los resultados, ayudando a los responsables de la toma de decisiones a establecer prioridades y determinar compensaciones apropiadas que apoyen la asignación óptima de recursos, manteniendo al mismo tiempo un nivel aceptable de rendimiento de la seguridad y promoviendo la transparencia y la rendición de cuentas entre las partes interesadas.



El objetivo de **este método cíclico de seis pasos** es identificar soluciones óptimas basadas en los requisitos operativos y las necesidades de rendimiento para que se puedan satisfacer las expectativas de la comunidad de la aviación mejorando el rendimiento del sistema de navegación aérea y optimizando asignación y uso de los recursos disponibles.





OACI | UNIENDO A LA AVIACIÓN

NINGÚN PAÍS SE QUEDE ATRÁS



AN-SPA (Air Navigation - System Performance Assessment) es una herramienta automatizada para guiar al usuario en la aplicación del método de seis pasos a nivel local.



METODO 6 PASOS

DOC. 9883
Manual de Actuación del
sistema de navegación Aerea

Seleccionar ASBU
apropiados para solucionar
los problemas a la mano.

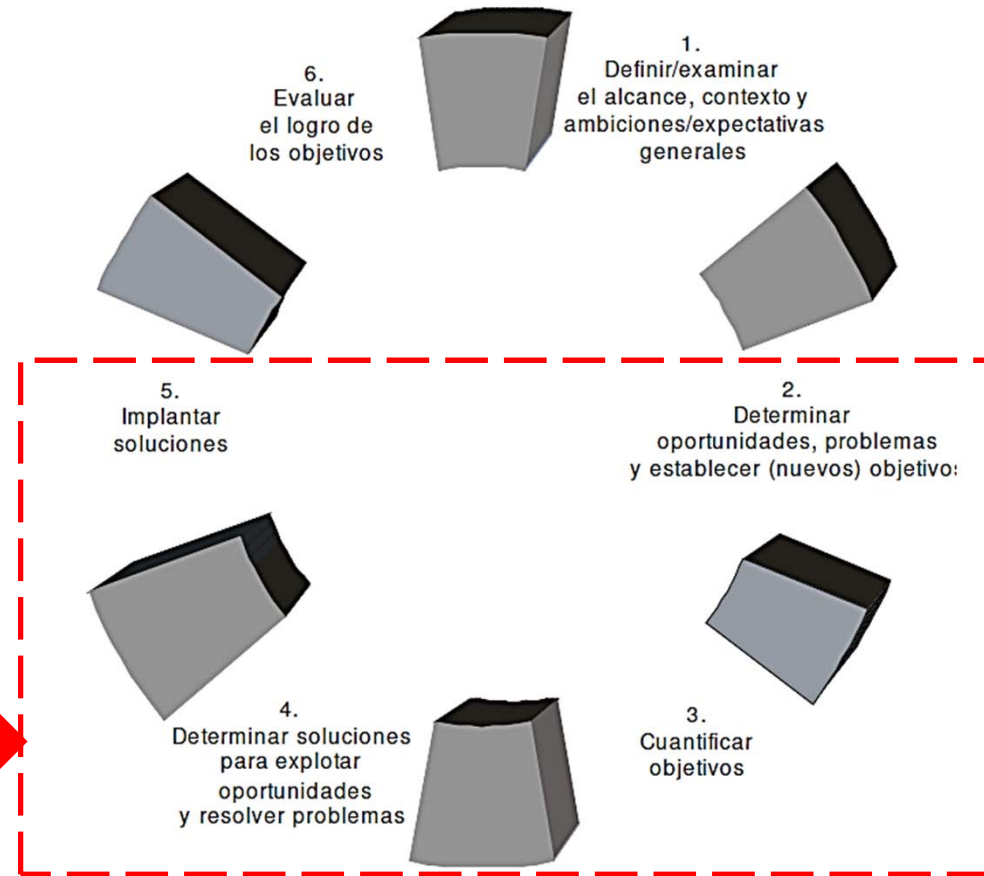


Figura I-2-1. Proceso general de gestión del rendimiento



- Paso 1: Definir/examinar alcance, contexto y ambiciones/expectativas generales
 - Paso 1.1: Definir alcance
 - Paso 1.2: Definir contexto
 - Paso 1.3: Determinar ambiciones y expectativas
- Paso 2: Determinar oportunidades, problemas y establecer (nuevos) objetivos
 - Paso 2.1: Elaborar una lista de oportunidades presentes y futuras y problemas que exijan la atención de la gestión del rendimiento
 - Paso 2.2: Concentración de actividades en definir objetivos de rendimiento y establecer prioridades de los mismos, según sea necesario

FODA



— Paso 3: Cuantificar objetivos

- Paso 3.1: Definir como se medirá el progreso en el logro de los objetivos de rendimiento y qué datos se necesitan para ello
- Paso 3.2: Definir la velocidad de progreso deseada en términos de rendimiento básico y rendimiento meta

— Paso 4: Determinar soluciones para explotar oportunidades y resolver problemas

- Paso 4.1: Seleccionar los factores decisivos para alcanzar el rendimiento meta
- Paso 4.2: Determinar soluciones para explotar oportunidades y mitigar los efectos de los impulsores y factores de bloqueo seleccionados
- Paso 4.3: Seleccionar un conjunto suficiente de soluciones

— Paso 5: Implantar soluciones

— Paso 6: Evaluar el logro de los objetivos.

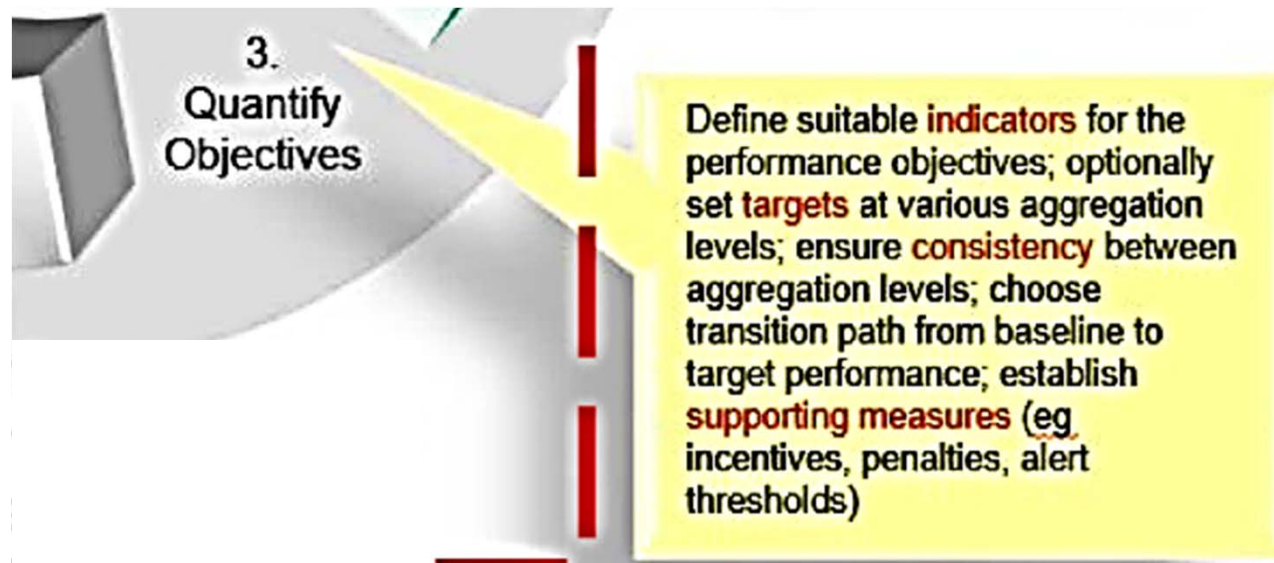


(Re)establish **context**, **assumptions** and political (high level) **ambitions**; (re)define boundaries in terms of **KPAs** and **Focus Areas**; (re)agree **scope** limitations in various dimensions



Collect facts and performance data; find current boundaries of performance envelope; conduct **SWOT analysis**; prioritize SWOTs; respond by adopting (qualitative) **performance objectives** and contributing **sub-objectives** (at lower Focus Area levels)

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats





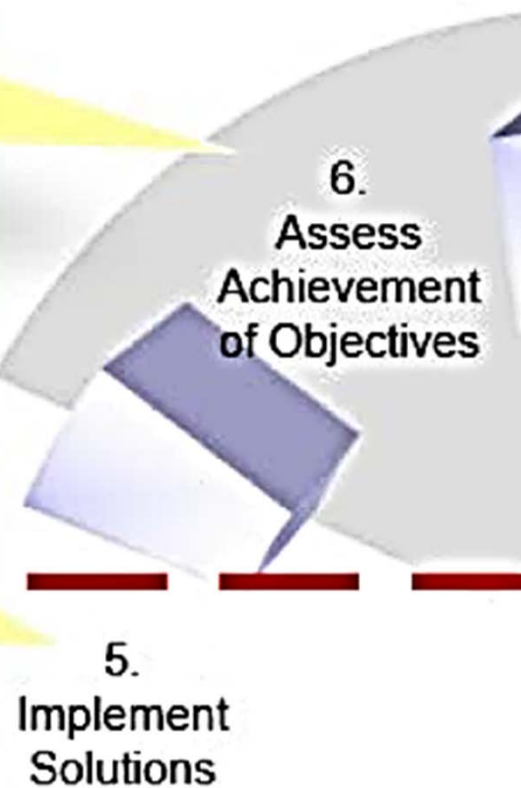
Identify the **processes and services** that are **capable of controlling indicator values** (local differences possible); identify the **Stakeholders** in charge of managing these processes and services (local differences possible); **initiate change** in function of the performance objectives

4.
Select Solutions to
Exploit Opportunities
& Resolve Issues



Monitor and review resulting performance; extract lessons learned: identify success stories as well as reasons for not meeting targets or a lack of progress; initiate next iteration of the process

Stakeholders **implement** agreed change within required time scales and at the required level of magnitude





Análisis estratégico

- VISION
- MISION
- FODA - SWOT



F O D A

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

S W O T



OACI | UNIENDO A LA AVIACIÓN

NINGÚN PAÍS SE QUEDE ATRÁS



North American
Central American
and Caribbean
(NACC) Office
Mexico City

South American
(SAM) Office
Lima

ICAO
Headquarters
Montréal

Western and
Central African
(WACAF) Office
Dakar

European and
North Atlantic
(EUR/NAT) Office
Paris

Middle East
(MID) Office
Cairo

Eastern and
Southern African
(ESAF) Office
Nairobi

Asia and Pacific
(APAC) Sub-office
Beijing

Asia and Pacific
(APAC) Office
Bangkok



GRACIAS