

SESSIÓ EN DIRECTE  
A TRAVÉS DEL MÈTODE DEL CAS:  
*DETERMINACIÓ DE LA MATRIU DE RISCOS EN  
TEMPS DE COVID A TRAVÉS D'UN CAS  
PRÀCTIC*

PLACES  
LIMITADES

EN QUÈ CONSISTEIX LA FORMACIÓ A TRAVÉS DEL **BUSINESS CASE**?



LA SESSIÓ ES DESENVOLUPARÀ A TRAVÉS DE DUES VIES QUE S'ANIRAN INTERCALANT EN PARAL·LEL DURANT LES SESSIONS:

- 1) EXPLICACIÓ DELS CONCEPTES PRÀCTICS QUE ES NECESSITEN PER PODER DONAR RESPOSTA AL CAS PRÀCTIC FENT INCIDÈNCIA EN ELS ASPECTES DIFERENCIALS DE LA COVID-19
- 2) TRACTAMENT DEL CAS PRÀCTIC AMB LA INFORMACIÓ REBUDA PRÈVIAMENT DE LA COMPANYIA FICTÍCIA A TRAVÉS DEL QUAL S'HAURAN DE DONAR RESPOSTES / DISCUSSIONS DURANT LA SESSIÓ A LES PREGUNTES PLANTEJADES PEL PONENT

# Visió ràpida del programa

## ✓ **A quin públic està dirigit?**

Professionals d'auditoria amb experiència en anàlisi de riscos que vulguin treballar de manera pràctica la matriu de riscos en temps de la COVID a través d'un cas pràctic i resoldre dubtes a través de les discussions generades amb el anàlisi del *Business Case*.

## ✓ **Durada i calendari?**

- Durada: 6 hores

- Calendari:

- 12 novembre: 15:30 a 19:00 h
- 13 novembre: 10 a 12:30 h

✓ **Impartició:** no presencial, via Zoom

# *Ponent:* Almudena Fernàndez



## **TRAJECTÒRIA PROFESSIONAL**

- ✓ Es va incorporar a Deloitte l'any 1999 a l'àrea d'auditoria i és gerent des de l'any 2005

## **PROJECTES RELLEVANTS**

- ✓ Auditoria d'estats financers de diversos grups nacionals i internacionals
- ✓ Projectes d'assessorament en la gestió administrativa i presa de decisions
- ✓ Revisió de plans de negoci i millores de processos
- ✓ Processos de *due diligence* i valoracions de societats

## **Formació acadèmica i titulacions**

- ✓ Llicenciada en ADE i Economia (UPF)
- ✓ ROAC des del 2010

*LECTURA OBLIGATÒRIA PRÈVIA A LA  
SESSIÓ PER PODER RESOLDRE EL  
BUSINESS CASE DURANT LA FORMACIÓ*

Documentació que rebràs prèviament a la  
sessió per a la teva lectura individual prèvia

- ✓ DOCUMENT 1: *Business Case*: enteniment de l'entitat i el seu entorn
- ✓ DOCUMENT 2: Enteniment del cicle de vendes del client
- ✓ DOCUMENT 3: Identificació de comptes materials a l'àrea de vendes
- ✓ DOCUMENT 4: Matriu de riscos de l'àrea de vendes del client (inclou documentar el presumpte risc de la NIA 240 de frau)
- ✓ DOCUMENT 5: conceptes necessaris per tal de poder desenvolupar el *business case*
- ✓ DOCUMENT 6 (d'entrega posterior a la sessió): solucions “model” al *business case*

Consultes  
Escola d'Auditoria CCJCC  
<chus@auditors-censors.com>