

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA  
Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA  
Graduação em Administração - GADM

**Estamos diante de uma crise: como reduzir a inadimplência através dos processos otimizados?**

LUCAS GABRIEL GONÇALVES NOGUEIRA

JOÃO PESSOA JULHO 2024

**Estamos diante de uma crise: como reduzir a inadimplência através dos processos otimizados?**

Trabalho de Curso apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

**Professor Orientador:** Ana Carolina Kruta de Araújo Bispo

João Pessoa

Outubro 2024

**Catálogo na publicação**  
**Seção de Catalogação e Classificação**

N778e Nogueira, Lucas Gabriel Goncalves.

Estamos diante de uma crise: como reduzir a inadimplência através dos processos otimizados? / Lucas Gabriel Goncalves Nogueira. - João Pessoa, 2024.  
18 f. : il.

Orientação: Ana Carolina Kruta de Araújo Bispo.  
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Inadimplência. 2. Processos. 3. Crise Financeira.  
4. Gestão Financeira. I. Bispo, Ana Carolina Kruta de Araújo. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 005

## Folha de aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração


**Aluno:** Lucas Gabriel Gonçalves Nogueira

**Trabalho:** Estamos diante de uma crise: como reduzir a inadimplência através dos processos otimizados?

**Área da Pesquisa:** Gestão de Processos


**Data de aprovação:** 11 de Outubro de 2024


### Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente  
 ANA CAROLINA KRUTA DE ARAUJO BISPO  
Data: 16/10/2024 16:24:46-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Ana Carolina Kruta de Araújo Bispo

Documento assinado digitalmente  
 JOSE JORGE LIMA DIAS JUNIOR  
Data: 16/10/2024 16:58:38-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Documento assinado digitalmente  
 ANA LUCIA DE ARAUJO LIMA COELHO  
Data: 16/10/2024 16:30:43-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Ana Lúcia de Araújo Lima Coelho

### **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho, primeiramente, à minha família e amigos, que sempre estiveram próximos em todos os momentos de desafios e conquistas. Agradeço por todo apoio, incentivo e pela confiança que depositaram em mim ao longo dessa jornada, vocês foram essenciais para que eu pudesse seguir em frente com determinação e coragem. Dedico também a todas as pessoas que conheci no Movimento Empresa Júnior, que marcaram minha vida de maneira profunda e contribuíram para o meu crescimento pessoal e profissional. Por fim, dedico à minha orientadora, pela paciência, suporte e orientação durante todo esse período.

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus e à minha família. Meu pai, com seu espírito empreendedor, e minha tia Doris, foram grandes referências para mim nessa área, inspirando meu interesse no empreendedorismo, motivando minha escolha em seguir os estudos em Administração e a desejar construir uma carreira nessa área. Minha mãe, esteve ao meu lado em todos os momentos difíceis, oferecendo apoio incondicional e suporte constante, mesmo nos períodos em que eu saía cedo e voltava tarde. Sua disciplina, apoio e proximidade foram essenciais para que eu pudesse me dedicar plenamente a essa jornada.

Também expresso minha gratidão à EJA Consultoria e a empresa na qual vivenciei o caso que é descrito nesse trabalho, um lugar que foi fundamental para a minha formação pessoal e profissional. Foi lá que aprendi lições valiosas e me conectei com pessoas extraordinárias, deixando essa fase da minha vida marcada de maneira especial. Agradeço em especial a Matheus e Gabriella, amigos que sempre estiveram ao meu lado, oferecendo apoio e motivação ao longo de toda a jornada educacional.

Por fim, sou grato a todos que contribuíram para o meu crescimento, seja direta ou indiretamente. Cada pessoa que cruzou meu caminho deixou um impacto positivo, ajudando a moldar quem eu sou hoje.

***EPÍGRAFE***

*“O sucesso de qualquer gestão está diretamente ligado à capacidade de transformar processos em resultados.”*

*(Vicente Falconi)*

## RESUMO

Este caso explora os desafios enfrentados por Renato e sua equipe ao lidar com a crise de inadimplência na EducaBrasil, trazendo a necessidade de revisar e otimizar os processos internos com o objetivo de melhorar a gestão do caixa. A narrativa aborda desde as dificuldades no processo de cobrança até a falta de comunicação entre setores, trazendo à tona como esses fatores contribuíram para o agravamento da situação financeira da empresa. Mais do que uma história de números e soluções prontas, o caso convida à reflexão sobre a importância de processos financeiros bem desenhados e adaptáveis, essenciais para a sustentabilidade e saúde de uma organização. Através deste estudo, espera-se que os alunos analisem os desafios e pensem em soluções práticas para evitar que problemas semelhantes ocorram, compreendendo o papel fundamental que a gestão de processos desempenha em tempos de crise financeira.

**Palavras-Chaves:** Inadimplência, Processos, Crise Financeira, Gestão Financeira.

## SUMÁRIO

1.	Sumário.....	8
2.	Introdução.....	9
3.	A História da Startup.....	9
4.	Alerta vermelho: a ameaça da inadimplência.....	11
5.	Ponto de ruptura: o dilema.....	13
6.	Objetivo de aprendizagem do caso.....	14
7.	Disciplinas e cursos que o caso pode ser aplicado.....	14
8.	Fonte de Dados.....	14
9.	Tópicos Pedagógicos.....	15
10.	Questões.....	16
11.	Referências.....	17

## 1. Introdução

A EducaBrasil, uma startup de educação que nasceu com a missão de transformar o ensino no país, rapidamente se tornou referência em inovação e crescimento. Desde a sua fundação, em 2018, a empresa não parava de expandir, atraindo cada vez mais alunos para seus cursos presenciais e online. Com uma proposta disruptiva e um time de jovens empreendedores apaixonados, a EducaBrasil logo se consolidou no mercado brasileiro e começou a ganhar notoriedade.

No entanto, nem tudo foi tão fácil quanto parecia. O rápido crescimento trouxe consigo desafios inesperados. Em 2022, a empresa se deparou com um problema que ameaçava sua sobrevivência: a crescente inadimplência dos alunos. O setor financeiro, sobrecarregado e com processos mal estruturados, lutava para manter o controle das finanças. Enquanto isso, os clientes atrasavam pagamentos, levando o fluxo de caixa da empresa a um colapso iminente.

Em uma daquelas tensas tardes de 2023, Renato, CEO da EducaBrasil, convocou sua equipe para uma reunião de emergência. "Estamos à beira do colapso", disse ele, com firmeza. "Se não resolvermos a inadimplência, não conseguiremos sustentar nosso crescimento."

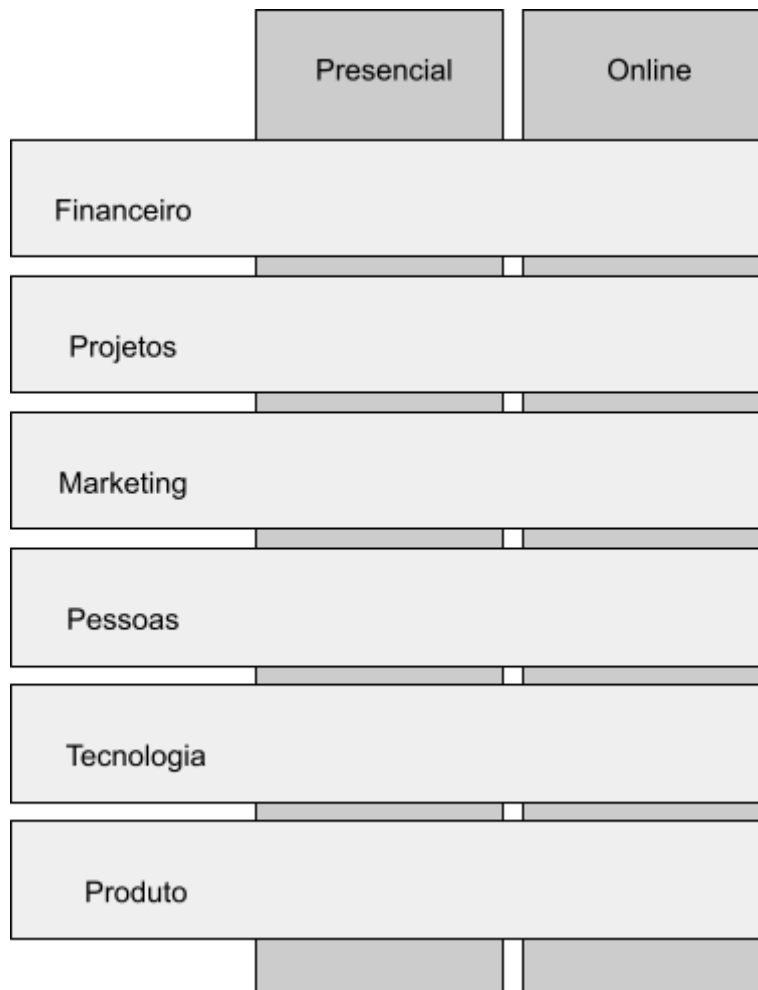
O desafio era claro: como a EducaBrasil poderia reverter essa situação sem comprometer o seu crescimento e, ao mesmo tempo, garantir o fluxo de caixa necessário para continuar operando?

## 2. A História da Startup

Fundada em 2018 por três jovens empreendedores, a EducaBrasil nasceu com uma missão ambiciosa: democratizar o acesso à educação de alta qualidade no Brasil. Desde o início, a startup encantou o mercado com uma proposta inovadora que combinava tecnologia, ensino personalizado e uma abordagem disruptiva. Em pouco tempo, a EducaBrasil conquistou milhares de alunos e se consolidou como uma das empresas mais promissoras no cenário educacional brasileiro.

O escritório da EducaBrasil, localizado em um espaço moderno no coração de São Paulo, refletia a cultura vibrante da empresa. Mesas compartilhadas, paredes decoradas com gráficos de crescimento e uma equipe jovem, com energia de sobra, eram os símbolos do rápido crescimento. "Aqui, fazemos as coisas acontecerem", costumava dizer Renato, o CEO e um dos fundadores, em suas reuniões semanais de alinhamento com a equipe.

Para fazer as coisas acontecerem, a empresa operava com uma estrutura matricial, composta por unidades de negócios e áreas de apoio, conforme a imagem abaixo:



A estrutura matricial é composta por áreas que são compartilhadas com unidades de negócios diferentes, como na imagem acima, a EducaBrasil, tem a unidade de negócio de cursos presenciais e a unidade de negócio de cursos online.

Entretanto, a velocidade com que a empresa cresceu trouxe desafios inesperados. Enquanto a equipe de produto e vendas estava focada em expandir, o setor financeiro, por outro lado, lutava para acompanhar a complexidade crescente das operações. Inicialmente composto por apenas três pessoas, o time financeiro era responsável por gerenciar os fluxos de receita de duas unidades de negócio: cursos presenciais e cursos online.

- **Cursos presenciais:** A unidade de cursos presenciais da EducaBrasil era voltada para uma experiência de aprendizado imersiva. Os alunos participam de workshops,

palestras e atividades em sala de aula com instrutores qualificados, focando em desenvolvimento de habilidades técnicas e comportamentais. Essa modalidade tinha um alto custo operacional, pois envolvia a locação de espaços e a contratação de professores.

- **Cursos online:** Já a unidade de cursos online oferecia uma plataforma digital de ensino, onde os alunos podiam acessar materiais didáticos, videoaulas e atividades interativas de qualquer lugar. Esse modelo permitia uma escalabilidade maior com custos operacionais mais baixos, mas também trazia seus próprios desafios.

Com o passar dos meses, os sinais de que algo estava errado começaram a surgir. O fluxo de caixa da empresa, que até então era saudável, passou a mostrar inconsistências. A inadimplência, antes vista como um problema pontual, começou a crescer de maneira descontrolada, especialmente na unidade de cursos online. Os alunos, atraídos pelas campanhas agressivas de marketing, se matriculavam em massa, mas muitos acabavam deixando de pagar as mensalidades após alguns meses.

Renato, que até então estava focado em expandir o portfólio de cursos e fechar parcerias estratégicas, recebeu um relatório preocupante do setor financeiro: "A inadimplência já ultrapassou 6 milhões de reais", informou Carlos, o CFO. "Se não fizermos algo agora, não teremos caixa para continuar investindo no crescimento da empresa."

### **3. Alerta vermelho: a ameaça da inadimplência**

Era uma tarde de quinta-feira em 2023 quando as lideranças das áreas receberam um comunicado urgente do CEO:

“Temos um problema gravíssimo. Precisamos nos reunir imediatamente.”

Após todos chegarem à sala de reunião, o CEO iniciou a conversa com um tom sério e voz firme:

“Poucos de vocês sabem o motivo desta reunião, mas estamos enfrentando uma situação gravíssima de caixa. A empresa pode ficar em apuros se não agirmos rapidamente.”

O silêncio tomou conta da sala por alguns instantes. Joana, diretora de marketing, foi a primeira a reagir, visivelmente surpresa:

“Como assim, problema de caixa? Estamos vendendo tanto todos os meses e nosso crescimento é contínuo. Não estou conseguindo entender.”

Carlos, o CFO, interveio para esclarecer a situação:

“Joana, uma coisa é vender, outra é receber. Precisamos entender que existem dois instrumentos financeiros principais para medir a saúde da empresa: a DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) e o Fluxo de Caixa. O problema é que estamos vendendo, mas não estamos recebendo os pagamentos a tempo. Sem fluxo de caixa, não conseguimos honrar nossas despesas e manter a operação da empresa. Neste momento, estamos até congelando investimentos planejados, como a compra de um espaço físico para a unidade de negócios presencial.”

Os olhares na sala mostravam descrença e preocupação. A diretoria estava absorvendo a gravidade do cenário pela primeira vez. Carlos continuou, agora exibindo um relatório financeiro no projetor:

“Estamos com um valor de inadimplência acumulado de 6 milhões de reais. Isso representa quase 50% da nossa receita mensal. É um impacto significativo e coloca nossa saúde financeira em risco.”

As expressões de choque e ansiedade eram visíveis naquela sala.

Apesar do choque inicial, a decisão foi unânime: a prioridade número um da empresa seria criar um projeto emergencial para resolver o problema da inadimplência. Após a reunião, a equipe de projetos, composta por Matheus, Nathalia e Heitor, se dirigiu a uma sala reservada para realizar uma sessão de brainstorming e identificar as principais causas. O objetivo era reunir o máximo de ideias possíveis para enfrentar a crise. Todos sabiam que, diante da gravidade da situação, precisam colaborar de maneira criativa e estratégica.

“Vamos listar todos os pontos críticos que já identificamos e entender as raízes do problema”, sugeriu Nathalia, já posicionando um quadro branco para anotar as ideias.

Com a equipe focada, começaram a mapear os gargalos e a organizar as sugestões para formular um plano de ação sólido. Ao verificar as unidades de negócios, começaram a identificar que:

- **Cursos presenciais:** algumas pessoas estavam fazendo o curso de forma inadimplente. Como poderíamos implementar um processo para resolver essa questão?
- **Cursos online:** várias pessoas continuavam acessando a plataforma, mesmo após três meses de inadimplência. Precisávamos estabelecer um processo urgente para cortar o acesso.

Não tinha um sistema automático para bloquear a presença ou o acesso nos cursos em caso de inadimplência, e, devido à estrutura organizacional compartilhada de recursos, alguns processos não evoluíram conforme necessário. Isso levou a uma falta de comunicação eficaz entre as áreas, resultando em falhas no controle e na gestão dos participantes dos cursos online e presencial.

O problema da inadimplência afetava todas as unidades de negócio da EducaBrasil, mas cada uma de forma diferente. Os cursos presenciais enfrentaram a dificuldade de controlar quem participava das aulas sem pagar, enquanto os cursos online permitiam que alunos inadimplentes continuassem acessando a plataforma por meses.

**Nathalia:** "A inadimplência está impactando diretamente nosso fluxo de caixa, e precisamos de uma solução urgente. Como podemos resolver esse problema? Existe um valor significativo em jogo."

**Matheus:** "Concordo. O primeiro passo é entender a fundo as causas dessa inadimplência. Precisamos mapear todos os pontos de falha nos processos de cobrança e identificar os gargalos, principalmente na comunicação entre financeiro, vendas e atendimento."

**Heitor:** "É impressionante como esse problema passou despercebido por tanto tempo. Parece que estamos com poucos recursos no financeiro e sem uma estrutura clara para acompanhar os pagamentos de forma eficaz."

**Matheus:** "De fato. Estamos crescendo rapidamente e isso deixou algumas áreas vulneráveis, especialmente o financeiro. Não temos processos estruturados de forma eficiente e a equipe está sobrecarregada."

**Heitor:** "Exato. A sobrecarga do time do financeiro é um indicativo claro de que o problema é estrutural também, não acha? Precisamos repensar a forma como gerenciamos a cobrança e usamos a tecnologia."

**Matheus:** "Me parece que sim, mas, como saberemos a quantidade de pessoas ideal?"

**Nathalia:** "Pode estar relacionado a quantidade de processos existente"

**Heitor:** "Faz sentido. Importante a gente revisar os processos, depois teremos um desafio de compreender os dados e sem eles, nós nunca vamos poder monitorar claramente os indicadores."

**Matheus:** "Concordo. Seria interessante a gente definir quais seriam esses indicadores"

#### **4. Ponto de ruptura: o dilema**

A equipe de projetos se reuniu com o CEO e as outras lideranças da empresa e mostraram que o problema, no entanto, não estava apenas no valor financeiro, mas nos processos internos que permitiram que a inadimplência chegasse a esse ponto. A falta de um controle efetivo de recebimentos, a ausência de comunicação clara entre financeiro e comercial, e a falta de ferramentas de gestão dificultavam a identificação e acompanhamento dos inadimplentes. Havia um desalinhamento operacional e uma sobrecarga na equipe financeira, que trabalhava de forma reativa e sem padrões claros.

Após apresentar a situação, o CEO fez um apelo à equipe: “Estamos à beira de um colapso. Se não resolvermos a inadimplência, não conseguiremos sustentar nosso crescimento. Precisamos construir uma solução sólida, e precisamos fazer isso juntos. Quero que todos pensem não apenas em como resolver a “sangria” do caixa, mas em como transformar nossos processos para garantir que isso não aconteça novamente. Vamos trabalhar para definir um plano que recupere nossa saúde financeira e nos permita crescer de forma sustentável.”

O desafio era claro: como a EducaBrasil poderia reverter a situação sem comprometer o seu crescimento, com a estruturação de processos e, ao mesmo tempo, garantir o fluxo de caixa necessário para continuar operando?

## NOTAS DE ENSINO

### **7. Objetivo de aprendizagem do caso:**

O objetivo da aprendizagem é fazer com que os alunos pensem sobre a necessidade de processos, ferramentas práticas e o impacto delas na organização como um todo. Os discentes, ao aplicar o caso, entenderão a visão sistêmica, a necessidade de comunicação e o aprendizado dentro da organização.

### **8. Disciplinas e cursos que o caso pode ser aplicado:**

O caso poderá ser utilizado em disciplinas de graduação de Administração, especificamente aquelas voltadas à gestão de processos. Podendo também ser aplicado para treinamentos gerenciais em empresas, na área de Gestão de Processos e Administração Financeira.

### **9. Fonte de Dados**

Os dados são provenientes de caso verídico vivenciado pelo autor no período de 2023. Os nomes dos personagens foram disfarçados para manter o anonimato.

### **10. Tópicos Pedagógicos**

Para aplicação do caso para ensino sobre a redução da inadimplência através de processos eficientes, o professor precisará de duas horas. Sugere-se que os alunos leiam antecipadamente o caso em casa e respondam as questões individualmente. Em sala de aula, o professor deve separar grupos em torno de quatro a cinco pessoas para discussão do caso, considerando que uma visão mais sistêmica da situação e a combinação de pensamentos diferentes vão agregar significativamente às respostas de cada questão.

Nas aulas anteriores, é importante que o professor trabalhe os conteúdos relacionados aos temas Gestão de Processos, Gestão Financeira, e o impacto da inadimplência no fluxo de caixa e na sustentabilidade organizacional. Também deve-se abordar a importância da comunicação eficaz entre diferentes setores da empresa e o papel da tecnologia na automação de processos financeiros.

O objetivo é que os alunos compreendam como a falta de processos estruturados pode afetar negativamente uma organização, especialmente em tempos de crise financeira. O professor

pode trazer exemplos de empresas que implementaram com sucesso processos de cobrança e gestão financeira, discutindo os resultados obtidos e as lições aprendidas.

Durante a discussão em grupo, os alunos devem ser incentivados a identificar as causas da inadimplência na empresa EducaBrasil, propor soluções práticas para mitigar esses problemas e discutir como a implementação de processos eficazes pode melhorar a saúde financeira da organização. Além disso, a análise do impacto da tecnologia na automação de processos de cobrança e na eficiência operacional deve ser explorada.

Por fim, a atividade visa desenvolver nos alunos uma compreensão mais profunda sobre a importância da gestão de processos e da comunicação eficaz na resolução de problemas financeiros, preparando-os para aplicar esses conhecimentos em situações reais no ambiente corporativo.

### **11. Questões:**

Diferença entre Faturamento e Fluxo de Caixa

Pergunta 1: Explique a diferença entre faturamento (DRE) e fluxo de caixa (regime de caixa). Como a diferença entre fluxo de caixa e dre pode ajudar a entender por que a EducaBrasil, apesar de registrar receitas altas na DRE, enfrentou uma crise de liquidez e risco de caixa? Considere o impacto da inadimplência e o desafio apresentado por Carlos, o CFO, ao destacar a necessidade de focar na gestão do fluxo de caixa.

Objetivo: Ensinar os alunos a diferenciarem o regime de competência (DRE) do regime de caixa (Fluxo de Caixa), com base nas referências de Ross, Westerfield e Jaffe e Gitman e Zutter, e a entender como isso afeta a análise de saúde financeira.

Instrução para Resposta: Para responder essa questão, os alunos devem entender os conceitos de regime de competência (DRE) e regime de caixa (Fluxo de Caixa), entendendo como cada método afeta a análise financeira e a liquidez da empresa. É necessário que os alunos relacionem esses conceitos com a situação da EducaBrasil, identificando o motivo de ter congelado o investimento. No contexto da EducaBrasil, a alta inadimplência gerou uma situação em que o lucro projetado na DRE não se traduziu em caixa disponível. Assim, mesmo com um resultado positivo na teoria, a alta da inadimplência poderia afetar a capacidade da empresa de buscar o crescimento e até de congelar os investimentos que deveriam ser feitos. Esse é um exemplo da diferença entre regime de competência e regime de caixa e como isso afeta a saúde financeira da empresa e a estratégia empresarial. A resposta pode mencionar autores como Ross, Westerfield e Jaffe e Gitman e Zutter, e discutir a relação

entre o lucro registrado na DRE e a falta de caixa disponível para cobrir despesas operacionais.

### Estruturação de Soluções

Pergunta 2: Baseando-se no ciclo PDCA, quais etapas você recomendaria para que Carlos e sua equipe reestruturem o processo de cobrança e melhorem a comunicação entre as áreas para ter uma gestão mais eficiente?

Objetivo: Incentivar os alunos a aplicar a metodologia PDCA para desenvolver um plano de ação focado em soluções práticas que abordem planejamento, execução, verificação e ajustes contínuos nos processos.

Instruções para resposta: Para responder essa questão, os alunos devem demonstrar entendimento das quatro etapas do ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Act), explicando como ele pode ser aplicado para reestruturar processos internos e criar uma gestão de cobrança mais eficaz. É importante que os discentes utilizem o contexto da EducaBrasil para detalhar como cada fase do PDCA ajudaria a solucionar o problema de inadimplência, melhorar a comunicação entre as áreas e solucionar problemas de liberação de produção para clientes inadimplentes. A resposta pode mencionar Deming (1986) e focar no uso do PDCA como uma metodologia para promover a melhoria contínua.

Pergunta 3: Como a tecnologia pode ser integrada aos processos de cobrança da EducaBrasil para ajudar Carlos e sua equipe a reduzir a sobrecarga operacional e aumentar a eficiência? Considere os desafios de comunicação e controle financeiro mencionados durante a reunião de emergência e cite exemplos de ferramentas que poderiam ser implementadas para resolver esses problemas.

Objetivo: Explorar o impacto da automação e o uso de ferramentas tecnológicas, como CRM e sistemas de cobrança automatizados, para otimizar o controle financeiro, com base nos princípios de gestão de processos de Falconi.

Instruções de resposta: Para responder a essa questão, os alunos devem compreender o papel da tecnologia como um facilitador no redesenho de processos, explicando como a integração de ferramentas tecnológicas pode otimizar o controle de inadimplência, reduzir a sobrecarga de trabalho e diminuir a necessidade de pessoal. É importante destacar que, conforme mencionado no caso, a equipe financeira da EducaBrasil era pequena e operava em uma

estrutura matricial com recursos compartilhados, o que tornava o equilíbrio de tarefas um desafio. A resposta deve demonstrar como a tecnologia pode trazer maior precisão na execução das atividades, aliviando esses problemas e melhorando a eficiência operacional. De acordo com Davenport e Short (1990), a tecnologia deve ser utilizada para transformar processos complexos e melhorar a eficiência organizacional, permitindo que as equipes se concentrem em atividades de maior valor. Os alunos devem citar ferramentas como CRM (Customer Relationship Management), sistemas de ERP (Enterprise Resource Planning) e softwares de cobrança automatizada, contextualizando sua aplicação no cenário da EducaBrasil. A resposta pode mencionar Falconi (2009) e explicar como a tecnologia integrada a processos bem estruturados contribui para eliminar falhas e padronizar as atividades, promovendo um ambiente de melhoria contínua

## **12. Referências :**

Falconi, V. (2009). *O Verdadeiro Poder: Práticas de Gestão que Conduzem a Resultados Duradouros*. Falconi Consultores de Resultado.

Deming, W. E. (1986). *Out of the Crisis*. MIT Press.

Drucker, P. F. (1986). *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. Harper Business.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business Review Press.

Davenport, T. H., & Short, J. E. (1990). The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. *Sloan Management Review*, 31(4), 11-27.

Ross, S. A., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2010). *Corporate Finance*. McGraw-Hill Education.