Briefing — Central de Crédito e Cobrança Aurora

Passo a passo

1. Partir de uma planilha bruta da empresa (clientes, títulos em aberto, histórico de cobranças) e tratá-la como só leitura — nunca alterada.
2. Escrever um único script que lê essa planilha e calcula tudo: quem está em atraso, o risco de cada cliente, a previsão de recebimento e o tom de cobrança adequado para cada caso.
3. Separar o cálculo (o script) da apresentação (os modelos de cada tela) — cada número é calculado uma vez só e nunca recalculado em dois lugares diferentes.
4. Gerar cinco telas estáticas a partir desses dados: fila de cobrança do dia, risco por cliente, previsão de caixa, régua de cobrança (mensagem sugerida) e relatório da semana.
5. Empacotar tudo num clique: um atalho roda o script, que recalcula do zero e já abre a central no navegador — sem instalar nada, sem internet, sem inteligência artificial.
6. Passar por rodadas de ajuste visual até chegar num único estilo, compartilhado pelas cinco telas.

Como funciona cada etapa

- **Leitura da planilha** — o arquivo Excel é aberto como o arquivo compactado que ele é por dentro, e seu conteúdo é lido direto, sem depender de nenhum programa ou biblioteca externa. É isso que permite rodar em qualquer computador Windows sem instalar nada.
- **Ficha de cada cliente** — para cada cliente é montado um resumo com todo o histórico de compra e pagamento: a média de atraso, o quanto ele varia em torno dessa média, se o comportamento mudou recentemente, e um índice de risco que soma cinco fatores com pesos diferentes (mudança de comportamento pesa mais do que, por exemplo, limite de crédito ocupado). Essa ficha é calculada uma única vez, e as cinco telas só leem dela — nunca recalculam por conta própria.
- **Fila de cobrança do dia** — separa os clientes em dois grupos: quem está fora do próprio padrão histórico e quem está dentro dele. Dentro de cada grupo, quem já foi cobrado nas últimas 48h vai para o fim da fila do próprio grupo, não da fila inteira — assim um caso grave contatado ontem continua à frente de um caso leve nunca contatado.

- **Previsão de caixa** — cada título em aberto recebe uma data provável de entrada (o vencimento mais o atraso que aquele cliente costuma praticar) e uma faixa otimista/conservadora, somada ao longo do tempo.
- **Mensagem de cobrança** — o tom (comercial, de acompanhamento, cordial, padrão ou lembrete leve) é decidido por uma sequência fixa de regras de negócio, e o texto final é escrito em um único lugar do sistema — o que deixa fácil ajustar como o texto soa sem mexer no resto do cálculo.
- **Geração das telas** — o mesmo script escreve os cinco arquivos finais a partir de modelos visuais, e termina com uma conferência automática que trava com erro se algo não bater (por exemplo, se a planilha original foi alterada sem querer, ou se algum cálculo não fechar).

O que foi entregue

Arquivo	O que é
central.html	Visão geral e fila de cobrança do dia
risco.html	Índice de risco por cliente, com tabela e gráfico
previsao.html	Previsão de caixa com cenários otimista e conservador
regua.html	Mensagem de cobrança sugerida para cada cliente
relatorio.html	Resumo da semana, reaproveitando os números das outras telas
Central Aurora (enviar para a equipe).html	As cinco telas empacotadas em um único arquivo, para quem não tem a pasta inteira
gerar_central.ps1	O script que lê a planilha e calcula tudo — fonte única dos números

As cinco telas e o arquivo único são sempre gerados de novo a partir da planilha — nunca editados diretamente.

Como funciona na prática

Índice de risco — cinco fatores são somados, cada um com um peso diferente: mudança de comportamento recente (peso 30), variabilidade histórica (25), atividade de compra (25), limite de crédito ocupado (10) e peso no faturamento (10). Uma mudança de

comportamento só conta quando é ao mesmo tempo estatisticamente fora do padrão e atrasada por vários dias — as duas coisas juntas, para não penalizar um cliente que sempre variou um pouco.

Tom de cobrança — a régua decide o tom seguindo uma ordem fixa de prioridade: cliente que parou de comprar vem antes de tudo (tom comercial); depois, mudança de comportamento confirmada (acompanhamento); depois, um caso isolado num cliente grande (aviso cordial); depois, um caso isolado comum (padrão); e, sem nenhum sinal de alerta, um lembrete leve.

Um ponto ficou em aberto: existe uma versão de referência do mesmo exercício que calcula o risco com seis fatores em vez de cinco (incluindo atraso sobre o prazo contratado), e os números não batem para o mesmo cliente. Nenhuma das duas está errada — são critérios diferentes — e a escolha de qual seguir não foi fechada.