

Trigo

Trigo escolhido a partir do desempenho esperado.



Fotografia ilustrativa

Apresente o uso pretendido e os parâmetros necessários para orientar a consulta e comparar as ofertas.

LINHAS DE CONSULTA

Trigo para moagem

Consulta orientada pelo desempenho esperado. Definir classificação e ficha de compra com o moinho.

Outras aplicações

Qualificação específica da demanda. Informar destino e características necessárias.

APLICAÇÕES

Moagem

A ficha do moinho define a classificação e os ensaios de desempenho necessários.

Panificação

Proteína e desempenho da farinha são avaliados para a formulação.

Massas

Os requisitos do processo orientam a seleção e a homologação do produto.

Critérios para a consulta

A avaliação reúne as características do produto e as condições da operação.

O QUE AVALIAR

O QUE ORIENTA A AVALIAÇÃO

Classe, tipo e peso hectolítrico

Qualificar o produto conforme a finalidade.

Proteína e desempenho da farinha

Definir os ensaios necessários ao processo do comprador.

Umidade, impurezas e avarias

Avaliar recebimento e conservação.

Origem, safra e laudos

Identificação e documentação do lote.

Documentos para análise

Ficha técnica

Parâmetros, métodos de análise e limites acordados para o produto.

Laudo do lote

Certificado de análise, identificação do lote e data da avaliação.

Origem e rastreabilidade

Produtor, unidade de origem e identificação ao longo da operação.

Condições comerciais

Volume e frequência

Quantidade por lote, fornecimento pontual ou recorrente e período de disponibilidade.

Origem e destino

Origem, destino e janela de entrega ou retirada.

Entrega e responsabilidades

Embalagem, recebimento, frete e responsabilidades; Incoterm quando aplicável.

Proposta comercial

Preço, moeda, pagamento e validade da proposta conforme produto e operação.

Para apresentar uma demanda

Informe aplicação, parâmetros do processo, volume, destino e programação de recebimento.

Para apresentar uma oferta

Apresente classe, tipo, origem, safra, laudos, volume e condições de retirada ou entrega.

Material de orientação para consulta comercial. Os requisitos são alinhados com o comprador; características e limites do produto são confirmados na ficha técnica e nos documentos da oferta ou do lote.