**CONTEXTUALIZAÇÃO**

No ano de 2019, o mercado de vinhos brasileiros obteve um superávit de 3,4% em relação ao ano de 2018, que por sua vez obteve um crescimento de 13% em relação a 2017 (ambos os dados são retirados do Ibravin Instituto brasileiro do vinho), portanto apresenta de forma consolidada um crescimento linear, mesmo com as altas taxas impostas no último ano sobre os vinhos europeus importados para o Brasil que já chega a 25%. De acordo com o Wine Intelligence, o consumo de vinho em 2019 alcançou 32 millhões de pessoas, isso representa aproximadamente 15% de toda a população brasileira.

**INTRODUÇÃO AO PROBLEMA**

Com o crescimento emergente desse mercado, é de extrema importância para os produtores e revendedores de vinhos se reinventarem, melhorando o processo de produção e armazenagem dos vinhos. O grande problema é que com o aumento desse mercado, se torna cada vez mais complicado realizar essas tarefas de forma prática, constante e eficiente , administrar um local com uma quantidade grande de produtos, e infinitas outras variáveis é uma tarefa cansativa, e que não produz os resultados desejados.

Por conta disso o maior desafio dos produtores de vinho é em primeiro lugar é criar o ambiente adequado para a armazenagem do vinho. Isto é: Controle de temperatura, e umidade.

Ambientes excessivamente úmidos podem fazer com que as caixas, rótulos e até mesmo rolhas apodrecem, gerando uma perda de centenas, as vezes milhares de reais no desperdício de produtos.

Para resolver esses problemas há algumas hipóteses:

1º o mais comum nas adegas de pequeno porte ainda é o controle manual da temperatura, mas isso não é adequado, pois é muito impreciso, e gera muitos erros, a longo prazo pode se tornar irreversível.

2º Controle por refrigeradores: Esse sistema já funciona melhor, pois garante que o ambiente esteja em uma temperatura adequada e uniforme, mas por questões de custo, tentar administrar o controle de temperatura e umidade apenas com esse método se torna inviável, a compra de muitos aparelhos geraria um gasto que não é justificado pelos ganhos, sem considerar a manutenção e gasto elétrico.

**SOLUÇÃO PROPOSTA**

A melhor forma de administrar isso, seria um equipamento que demonstrasse as oscilações de temperatura e umidade no ambiente, e a partir disso, o proprietário define a melhor estratégia para comercializar os vinhos. Por exemplo, dependendo da temperatura média da adega, qual o melhor tipo de vinho a ser comercializado? Existem algum vinho, ou conjunto de vinhos que está com a temperatura errada? Qual a variação de temperatura de um espaço para ouro na adega? A umidade está correta?

Por isso a Wine Tec desenvolveu um sistema simples e inteligente para gerar os dados de temperatura e umidade dos estabelecimentos de vinhos, captando esses dados por sensores e disponibilizando para o proprietário, que por sua vez traçaria a melhor estratégia possível, uma vez que estaria em posse das variáveis necessárias.

Utilizando-se desse método, o produtor ou revendedor conseguiria evitar perdas de mercadoria, e até mesmo aumentar seus lucros, otimizaria o ambiente para vender os vinhos corretos, pois agora teria os dados precisos de temperatura e umidade de seu estabelecimento, gerando mais lucro e efetividade no processo de comercialização.