# Bosio Family Estates chiude i numeri 2020

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Gennaio 2021



Bosio Family Estates, messaggera di Moscato, Barbera e Barolo nel mondo, è storicamente espressione della famiglia Bosio ed è attualmente guidata da Valter Bosio, figlio dei fondatori Egidio e Angela, che posero le fondamenta del patrimonio aziendale nel 1967, e da sua moglie Rosella, con l'ausilio del figlio Luca, che condivide anch'egli passione e mission di famiglia con sua moglie Valentina.

L'Estate di famiglia comprende cantine  a Santo Stefano Belbo, in zona Moscato d'Asti e a Verduno, in area  Barolo ed ha una estensione di 25 ettari vitati di proprietà, vocati e coltivati a barolo, barbaresco, barbera, moscato e molti altri tipici vigneti di Langa, con un'ampia rappresentatività delle grandi denominazioni della regione. Il patrimonio si completa di altri 500 ettari gestiti da viticoltori locali che collaborano stabilmente con la famiglia, e le cui vigne sono curate dagli agronomi Bosio, congiuntamente ai singoli proprietari, per un risultato qualitativo che risponde alle aspettative degli standard aziendali e alle richieste dei vari mercati di riferimento.

In un anno difficile da dimenticare per il mercato globale del vino, Bosio  fa registrare una produzione di 5,9 milioni di bottiglie e attesta anche quest’anno, dati e mercati alla mano, la sua forte vocazione “glocal”.

Una macchina imprenditoriale, quella di Bosio Family Estates, che impegna 32 collaboratori e gestisce i marchi Bosio, Luca Bosio vineyards, Truffle Hunter LEDA, Antico Monastero, Bel Colle, Tropical Moscato, Bigio’s e Passato. Quest’ultimo è il brand su cui si incentra il progetto sui vini organici, che parte quest’anno con 4 denominazioni (Barbera d’Asti DOCG Superiore, Langhe DOC Chardonnay, Barbera d’Alba DOC, Langhe DOC Nebbiolo). Nel nome, un rimando al passato, appunto, e alla voglia dell’azienda di ritornare a una agricoltura non più convenzionale, ad un prodotto biologico senza pesticidi in vigna: un ritorno alle vecchie tradizioni contadine, ad una scansione temporale dettata dal vino, e non dai ritmi della vita attuale.




Investimenti, quelli descritti, che si giustificano soltanto con la lungimiranza e l’orizzonte strategico di chi il mercato vuole governarlo e non certo di chi ne subisce

l’incertezza.Significativo risulta poi l’inserimento di un’altra risorsa professionale, nella persona di Erika Bera, cui fa capo la responsabilità di marketing e social media; settore al quale Bosio riconosce un’importanza strategica, a fronte di una consapevolezza che invece, nel comparto del vino in generale, non è ancora omogenea.

Noi, dall’osservatorio WineMeridian, possiamo attestare che, in contesti di contrazione e di difficoltà quale quello attuale, la differenza la fa l’atteggiamento mentale e, per l’imprenditore, la visione strategica, e non solo quindi il rigore nelle spese.

La ripresa, auspicabilmente presto, rischia di cogliere le imprese in controtempo, senza una chiara strategia commerciale e una connessa politica degli investimenti.

Ma non sembra essere questo il caso: oltre al plauso per i risultati conseguiti nel 2020 e per le iniziative messe in pista, possiamo limitarci ad augurare buon lavoro al management e al rinnovato team di professionisti di Bosio Family Estates, per un 2021 ricco di nuove incursioni nei mercati esteri e di ulteriore crescita nelle aree già consolidate.