

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Mauro Tosi spiega l'impatto atteso in Italia dal passaggio di Saga Welco a Nyk

Nicola Capuzzo · Wednesday, June 10th, 2026

Livorno – Saga Welco cambia assetto e diventa interamente giapponese. Entro i primi giorni di luglio diventerà ufficiale l'acquisizione del 100% delle quote da parte del colosso nipponico Nyk. L'operazione mette fine alla precedente joint venture paritetica: la società, prima controllata al 50% dai norvegesi di Westfall Larsen e al 50% da Saga Ship Holding (realtà quest'ultima già in mano a Nyk), passa così sotto l'unico controllo del gruppo di Tokyo. SHIPPING ITALY ne ha parlato con il general manager Mauro Tosi degli sviluppi che questa decisione porterà alla compagnia a livello nazionale e globale.

Mauro Tosi, quali valutazioni di strategia e di governance hanno portato al superamento della formula societaria paritetica al 50% con Westfall Larsen?

“Gestire una società divisa equamente al 50% comporta una complessità notevole, soprattutto quando si tratta di trovare un accordo sulle strategie di lungo termine. Nell'ultimo periodo sono emerse priorità differenti tra i due soci: da un lato la parte norvegese di Westfall Larsen, concentrata su un importante ricambio generazionale tipico delle storiche aziende familiari, e dall'altro il gruppo giapponese Nyk, intenzionato a spingere su una decisa politica di investimenti e sviluppo globale. Per garantire una linea strategica univoca e immediata, Nyk ha scelto di rilevare interamente la quota dei partner, comprese le loro 16 navi di proprietà, così da poter guidare i futuri investimenti in totale autonomia. L'operazione è nota da marzo ma l'ufficialità, legata alle autorizzazioni antitrust in cinque continenti, è attesa tra la fine di giugno e i primi giorni di luglio, con il pagamento della prima tranche per il riscatto delle unità.”

Questo passaggio sotto il controllo esclusivo di un grande gruppo globale quali cambiamenti determinerà a livello operativo e di brand?

“Finora abbiamo gestito una flotta specializzata di 48 navi con 120 dipendenti. Entrando pienamente nel network di Nyk passiamo a un gruppo che controlla complessivamente 883 navi – tra portacontainer, navi da crociera, navi cisterna e unità breakbulk – e conta oltre 35.000 dipendenti. Per noi significa poter contare su spalle molto più larghe e su una flessibilità operativa inedita: le navi breakbulk di Nyk potranno supportare i nostri traffici e viceversa, creando sinergie importanti. Al momento l'assetto futuro del brand è oggetto di attente valutazioni interne a Tokyo e vige riservatezza. Entrando pienamente nel network di un colosso globale, è comunque naturale

attendarsi una progressiva integrazione della flotta sotto le insegne della capogruppo. Nelle prossime settimane capiremo se e come i marchi verranno declinati all'interno della nuova livrea, o se la flotta assumerà direttamente l'identità visiva globale di Nyk."

Quali fattori macroeconomici stanno sostenendo il mercato della cellulosa e come si stanno ridisegnando le vostre rotte commerciali?

"La spinta principale è arrivata nel post-Covid, con un incremento strutturale nei consumi globali di prodotti tissue e carte monouso. Questo ha spinto i grandi produttori sudamericani, in particolare in Brasile e Uruguay, ad aumentare la capacità produttiva con nuovi impianti industriali. Dal punto di vista geografico, oltre ai mercati storici del Mediterraneo come Spagna, Francia e Italia, assistiamo a un'espansione importante verso la Turchia – dove oggi tocchiamo tre porti grazie al contratto logistico siglato con il produttore Upm in Uruguay – e verso l'India, con navi dirette a Mumbai, Kandla e Haldia. Anche l'area del Golfo Arabico esprime una domanda alta, sebbene l'attuale chiusura dello stretto di Hormuz per via delle tensioni geopolitiche ci costringa a sbarcare le merci ad Aqaba o Jeddah, per poi farle proseguire via terra verso Dubai e Abu Dhabi."

Le tensioni internazionali influenzano direttamente anche le scelte sui cantieri per il rinnovo della flotta. Come vi state orientando?

"La nostra flotta attuale ha diverse unità che sfiorano i 30 anni, che è il limite massimo di operatività per questo tipo di navigazione, e Nyk ha intenzione di procedere con nuove costruzioni. Storicamente le nostre navi sono sempre state costruite nei cantieri giapponesi e questa impostazione viene mantenuta. Guardare ad altri mercati, come la Cina, oggi comporta inoltre rischi commerciali: i dazi statunitensi impongono a qualunque nave costruita in un cantiere cinese il pagamento di una tassa di un milione di dollari ogni singola volta che effettua un accosto in un porto degli Stati Uniti. Per una compagnia che opera su scala globale toccando tutti i continenti, l'opzione cinese diventa strutturalmente antieconomica."

Le vostre navi impiegano sistemi di caricamento molto distanti da quelli delle rinfusiere convenzionali. Quali vantaggi operativi derivano da questa specializzazione?

"La specificità della flotta è il nostro marchio di fabbrica: siamo l'unica compagnia al mondo a operare interamente con navi dotate di cariponte anziché di gru convenzionali a braccio. Si tratta di un investimento finanziario radicalmente diverso: installare quattro gru convenzionali costa circa 2 milioni di dollari l'una, per un totale di 8 milioni, contro i 20 milioni richiesti per l'allestimento con i nostri cariponte. Il ritorno in termini di qualità del servizio è però evidente: la cellulosa viaggia in balle unitizzate; i cariponte sono strutture squadrate dotate di un tetto retrattile incorporato: quando aprono i bracci per sbarcare la merce direttamente sul mezzo sottobordo, l'intero raggio d'azione rimane coperto. Questo ci permette di continuare a lavorare a pieno ritmo anche sotto la pioggia battente, proteggendo la merce dall'umidità e velocizzando i tempi di sosta della nave."

Sul fronte della sostenibilità ambientale e della riduzione delle emissioni, quali sono i piani del gruppo?

"La nostra capogruppo Nyk è stata un pioniere, avendo già convertito gran parte della propria flotta per l'utilizzo del Gnl. Sul mercato si stanno affacciando soluzioni alternative, come i motori ad ammoniaca scelti da alcuni concorrenti, anche se questa tecnologia desta ancora qualche riserva legata alla sicurezza intrinseca del combustibile. Nello stesso tempo, guardiamo con interesse ai

progetti di cold ironing promossi dai porti. Quando le navi sono ormeggiate hanno la necessità di tenere i generatori di bordo accesi per garantire l'energia elettrica necessaria ai servizi e ai cariponte e poter collegare la nave direttamente alla rete di terra permetterà in futuro di spegnere i motori termici durante le operazioni commerciali, azzerando l'impatto acustico e atmosferico a ridosso delle aree urbane.”

Come si articola la presenza di Saga Welco sul mercato italiano e quali sono i punti di forza e le criticità dello scalo di Livorno?

“In Italia il nostro network tocca regolarmente i porti di Napoli, Monfalcone e, saltuariamente, Savona, ma Livorno rimane l'hub di riferimento per i prodotti forestali: lo scalo movimentata circa 700.000 tonnellate di cellulosa all'anno e noi ne gestiamo circa 500.000, lavorando in piena sinergia sulle banchine dell'Alto Fondale con la Cilp, del Molo Italia Sud con il terminalista MarterNeri e, quando disponibili, del Molo Italia Nord. Comunque, le criticità infrastrutturali non mancano, a partire dai pescaggi. I nuovi standard del gigantismo navale vedono l'introduzione di navi da 80.000 tonnellate di portata, ma Livorno offre attualmente un pescaggio massimo di 12 metri. Questo spesso ci costringe a effettuare scali di alleggerimento a Tarragona, in Spagna, che dispone di 15 metri di fondale, per sbarcare parte del carico prima di poter entrare nello scalo toscano. Un altro problema è di natura logistica e si lega ai modelli di approvvigionamento 'just-in-time' adottati da molti ricevitori della merce, in particolare nel distretto cartario della Lucchesia. La tendenza strutturale a ridurre al minimo gli stock all'interno degli stabilimenti finisce per scaricare la pressione sui magazzini di temporanea custodia del porto, che si trovano a fare da polmone di stoccaggio per le materie prime in attesa del consumo. Questo inevitabilmente condiziona il ritmo di rotazione delle merci in banchina e richiede uno sforzo di coordinamento straordinario tra terminalisti e autotrasporto.”

In merito ai progetti infrastrutturali in discussione a Livorno, dal potenziamento ferroviario alla Darsena Europa, qual è la sua valutazione?

“Il fattore ferroviario è vitale: con l'aumento dei costi dei carburanti, il trasporto esclusivo su gomma è diventato economicamente pesante per le aziende. Un collegamento ferroviario efficiente fluidificherebbe l'intero sistema. Guardiamo con interesse anche al progetto della Darsena Europa: se il traffico dei container si sposterà nella nuova infrastruttura a mare, la Darsena Toscana si libererà e potrà essere interamente ridestinata alle merci varie e ai prodotti breakbulk, dando allo scalo un polmone di spazi eccezionale. Tuttavia, sento parlare di questa opera da così tanto tempo che ormai mi vedo più vicino alla pensione che a vederla completata. L'auspicio è che l'intero iter proceda finalmente spedito verso decisioni concrete, anche perché lo scenario italiano si sta muovendo velocemente: basti guardare a come il fondo Fhp (F2i Holding Portuale) stia concentrando asset e terminal a Monfalcone, Porto Marghera, Marina di Carrara e nello stesso scalo di Livorno.”

Per concludere, il mercato della cellulosa vede una forte spinta da parte di competitor asiatici e scandinavi. Qual è la strategia commerciale per difendere il vostro posizionamento?

“La concorrenza muove investimenti importanti: il nostro principale competitor globale, la cinese Cosco Shipping, ha ordinato 76 nuove navi per questo segmento, mentre l'altro grande player, G2 Ocean (controllata per l'80% da Mitsui attraverso la divisione Gear Bulk), ha già ampliato la flotta e ordinato altre sei unità. Poiché i grandi produttori mondiali di cellulosa sono un gruppo ristretto e consolidato – parliamo di player come Eldorado, Cenibra, Upm, Stora Enso, Arauco e Cmpc – i

contratti di trasporto vengono periodicamente rinegoziati. L'unico modo per difendere i volumi è garantire navi moderne, massima affidabilità del servizio e tariffe competitive. Certamente un colosso come Cosco gioca un'altra partita: ha alle spalle lo Stato cinese, e questo gli garantisce una forza finanziaria e una resistenza ai rischi che un operatore privato semplicemente non ha. Con il supporto strategico e i numeri della flotta del gruppo Nyk, l'obiettivo è proprio quello di incrementare la nostra capacità di competere sul mercato globale.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Wednesday, June 10th, 2026 at 10:09 pm and is filed under [Interviste, Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.