

LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

La puntualità vale più del prezzo. Così la reputazione fa crescere le imprese

Michele Mancino · Thursday, July 16th, 2026

«Mantenere le promesse fa la differenza: essere puntuali aumenta la reputazione di un'azienda». È una delle convinzioni che guidano **Simone Pasqualotto**, fondatore e ceo di **Setecs Engineering srl**, realtà di **Castano Primo**, al confine tra le province di Milano e Varese, specializzata nella **lavorazione di tecnopolimeri per l'industria**.

Pasqualotto sarà tra i protagonisti dell'incontro "**Comprare vicino, vendere lontano: perché conviene esserci**", promosso da **Materia Impresa Lab**, **Confartigianato Imprese Varese e Imprese & Territorio**, in programma martedì **22 luglio alle 18.30** nello spazio libero di Materia a Castronno. Un'occasione per riflettere sul **valore della filiera corta**, sulla competitività delle piccole e medie imprese e sulle sfide che attendono la manifattura italiana.

Pasqualotto, quando e come nasce Setecs Engineering?

«L'azienda è nata nel 2003. All'epoca avevo 24 anni e lavoravo come venditore nel settore. Un imprenditore che era anche un mio fornitore mi fece una proposta e tra le diverse opportunità che avevo davanti decisi di fondare Setecs. Siamo partiti da zero, con una forte spinta commerciale e una specializzazione molto precisa: prodotti costruiti su misura per il cliente».

Quindi conosceva bene questo mercato...

«Sì, perché ci sono cresciuto dentro. Ho iniziato in un'azienda che estrudeva materiali plastici, partendo dal magazzino. Poi sono passato alla vendita dei semilavorati e ho conosciuto da vicino le officine che li trasformavano. È stato lì che mi sono appassionato a questo mondo».

PRENOTA IL TUO POSTO

Quante persone lavorano oggi alla Setecs Engineering?

«Siamo meno di una decina di persone».

Voi operate nel settore dei tecnopolimeri per l'industria. Concretamente che cosa fate?

«Aiutiamo le grandi aziende costruttrici di macchine automatiche attraverso la realizzazione di componenti in materiale plastico progettati su misura. Non produciamo articoli standard, lavoriamo su disegno del cliente e sviluppiamo soluzioni personalizzate in funzione delle sue esigenze. Il nostro modello si basa sulla velocità di risposta, sulla qualità delle relazioni e sulla capacità di risolvere problemi complessi. Ci definiamo una sartoria delle materie plastiche, perché il livello di personalizzazione richiesto è davvero elevato».

Lei ama definirsi un “plastic solver” e “divulgatore dei tecnopolimeri”. Quanto conta il rapporto diretto con il cliente nella risoluzione dei problemi industriali?

«Conta tantissimo. Uno dei nostri punti di forza è proprio il tipo di relazione che costruiamo con i clienti. Il confronto diretto ci permette di capire a fondo le problematiche e di individuare la soluzione più adatta. Senza questa relazione sarebbe molto più difficile fare bene il nostro lavoro».

Che vantaggi porta la filiera corta alla vostra attività?

«Per noi è sempre stata una scelta naturale. Collaboriamo con diversi fornitori del territorio, anche per quanto riguarda le materie prime, e questo ci permette di essere molto veloci. I nostri clienti spesso realizzano macchine che valgono milioni di euro e i componenti plastici arrivano nelle ultime fasi dell’assemblaggio. Avere fornitori vicini significa recuperare rapidamente il materiale necessario e rispettare le tempistiche richieste».

La rapidità diventa quindi un vantaggio competitivo.

«Certamente. E c’è un altro aspetto fondamentale: mantenere le promesse. Se accetti un ordine devi essere in grado di rispettare la consegna. La puntualità aumenta la reputazione dell’azienda e la reputazione, nel nostro settore e non solo, è un valore enorme».

La vicinanza ai fornitori favorisce anche l’innovazione?

«Sì. Alcune collaborazioni sul territorio ci hanno aiutato a sviluppare soluzioni integrate e ci hanno spinto a investire in nuovi macchinari da inserire internamente. La Lombardia, sotto questo profilo, è un territorio straordinario, ricco di competenze e capacità innovative».

Negli ultimi anni si parla molto di crisi, instabilità e cambiamenti repentini. Che lezione ha tratto da questo scenario globale?

«Che ormai questa è diventata la normalità. Viviamo in una fase in cui il mercato cambia continuamente e bisogna imparare a convivere con l’incertezza. L’unica strada possibile è continuare a muoversi e ad adattarsi».

Quali sono oggi le sfide più importanti per la manifattura italiana?

«La prima è senza dubbio quella del personale. Trovare persone preparate, motivate e disposte a mettersi in gioco è sempre più difficile. Noi collaboriamo con diverse scuole, utilizziamo le principali piattaforme di recruiting e manteniamo una ricerca costante di nuovi talenti. Quando troviamo la persona giusta cerchiamo di inserirla in azienda e di farla crescere insieme a noi. La seconda sfida è invece culturale. Si continua a ragionare soprattutto in funzione delle grandi imprese, che hanno certamente un ruolo importante, ma sono le micro, piccole e medie imprese a costituire la spina dorsale dell’economia italiana. Eppure molte norme, procedure e modelli organizzativi continuano a essere pensati per realtà di grandi dimensioni, mentre l’ossatura della nostra manifattura è fatta da migliaia di mPmi che ogni giorno competono sui mercati e creano valore».

PRENOTA IL TUO POSTO

Filiera corta, fiducia lunga. Il capitale che fa crescere le imprese

“La filiera corta è il vero vantaggio delle nostre imprese”

Dalla crisi delle catene globali alla forza del territorio. Ecco perché le filiere corte tornano protagoniste

This entry was posted on Thursday, July 16th, 2026 at 1:29 pm and is filed under [Altre news](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.