



Simone Fracassi, da ragazzo di bottega ad ambasciatore della carne di qualità

Dalla bottega di Rassina ai ristoranti stellati: il macellaio toscano racconta filiera, frollatura e rapporto con il consumatore

Qualcuno lo chiama “il macellaio delle stelle” perché punto di riferimento per molti ristoranti stellati e per la sua amicizia con molte star del mondo imprenditoriale, sportivo e politico che, quando devono rifornirsi di carne, è a lui che si rivolgono. Ma, come scopriremo, è una definizione che non piace troppo a **Simone Fracassi** che, nonostante il successo, continua a vedersi come un **semplice artigiano**.

Soprattutto, a fronte di una fama che ha varcato i confini nazionali e che lo vede spesso protagonista di performance in situazioni top level o insignito di prestigiosi riconoscimenti, rimane un uomo semplice, con un’etica del lavoro quasi fuori dal tempo. E con un regno, la sua [bottega a Rassina](#), nel Casentino, provincia di Arezzo, dove si muove con la consapevolezza di chi conosce il proprio mestiere e sa di svolgerlo nel migliore dei modi.

Iniziamo: chi è Simone Fracassi?

Sono prima di tutto un artigiano della carne, di quelli di una volta. Ma con a disposizione, rispetto ai miei esordi, tecniche e tecnologie moderne che mi consentono di offrire il meglio alla mia clientela. **Sono uno che segue tutta la filiera**, dalla selezione degli animali al rapporto diretto con gli allevatori. E che mette a disposizione di chi si rivolge a me anni di studio nella frollatura, nella tecnica dei tagli e in tutti quei particolari che fanno la differenza. Il tutto avendo come regola base quella del rispetto: nei confronti degli animali, di chi li alleva e, ovviamente, del consumatore.



Fracassi nella macelleria di famiglia a Rassina (Foto © Simone Fracassi).

Sulla tua insegna c'è scritto dal 1927, questo significa che il prossimo anno si compiono cent'anni di storia.

Sì, siamo quasi giunti a un traguardo straordinario. Fracassi è una storia che attraversa **quattro generazioni**: ricordo ancora la prima volta che sono entrato in bottega, avevo 8 anni ed ero al fianco di mio nonno. Il mio compito da piccolo era quello di pulire bene le ossa, ma io già bramavo il passo successivo, ovvero imparare a disossare. Ma avevo già un obiettivo preciso, una specie di ossessione: iniziare a servire al banco. Mi venne spiegato che ogni cosa ha il suo tempo: questo uno dei grandi insegnamenti che porto avanti ancora oggi, anche nel ruolo di responsabile.

Nell'immaginario collettivo, con il termine macellaio si intende colui che sta dietro il banco ed è un po' una sorta di consigliere in materia di carni.

Direi che è qualcosa più di questo. Oggi fare il macellaio, se vuoi farlo bene, significa operare a 360 gradi: dalla scelta dell'animale alla selezione dei tagli, fino alle piccole preparazioni. Il primo passo è avere rispetto per l'allevatore che a sua volta deve rispettare l'animale, così da garantire al cliente qualità e salubrità della materia prima. Se tutti questi elementi coincidono in un percorso armonioso, vuol dire che stiamo interpretando correttamente il nostro mestiere.

Spesso racconti di come il consumatore medio approccia il bancone della carne e parallelamente mi hai spiegato cosa invece andrebbe chiesto.

Vedi, se io vado da un medico non gli chiedo di prescrivermi un farmaco specifico: gli spiego quali sono i miei sintomi e mi aspetto che sia lui a consigliarmi su cosa prendere. Mi piacerebbe che lo stesso accadesse quando qualcuno entra nella mia bottega. Ma purtroppo spesso accade che le persone arrivino con la convinzione di avere le nozioni giuste per fare la scelta migliore. Oggi si lavorano quasi esclusivamente tre tagli, solo di alcune razze e utilizzando nomi alla moda che vengono richiesti, magari frutto di una conoscenza da web. Io invece penso che se vuoi davvero bene alla terra e agli animali, li consumi nella loro interezza. È questa la sostenibilità applicata concretamente e sta al macellaio educare il consumatore, guidarlo verso la scelta più giusta e adatta alle sue esigenze.



Nonostante il successo, il macellaio toscano ama definirsi un semplice artigiano (Foto © Simone Fracassi).

Rispetto al passato sembra quasi essersi persa l'abitudine di masticare, ricercando solo cose

“che si sciolgono in bocca“.

La percezione del buono è soggettiva. Ai tempi di mio nonno, il buono era l'alimento sano e poi ci pensava la nonna in cucina a valorizzarlo. Oggi si pretende carne morbida e saporita e per far ciò si va ad agire sugli animali, intervenendo sull'alimentazione e quindi integrando grandi quantità di cereali. Così si fa il peso in tempi più rapidi e poi con frollature estremamente brevi si diminuiscono ulteriormente i tempi e la redditività si alza. Io credo invece che sia necessario ritornare un po' ai ritmi del passato, integrando il bagaglio di esperienze delle generazioni precedenti con le conoscenze di oggi.

Spesso capita che parlando di frollatura le persone cambino espressione. Come fai a spiegare questi procedimenti ai tuoi clienti?

Tecnicamente la frollatura è il tempo di stazionamento della carne in cella frigorifera, affinché questa maturi per essere morbida e adatta a cotture cosiddette violente, pensiamo alla brace o a una padella. È importante però far notare che questo procedimento è adatto per lo più ad alcuni tipi di tagli, come quelli posteriori, mentre l'anteriore dell'animale richiede cotture tradizionali, con tempi più lunghi e quindi necessità di un processo di frollatura ridotto, così da mantenere il suo contenuto di liquidi. Quindi non bisogna seguire le tendenze ma comprendere la materia e trasmettere consapevolezza al cliente: anche questo fa parte dell'essere un macellaio al passo con i tempi.

Simone Fracassi è un brand, i tuoi prodotti sono in alcuni dei più importanti ristoranti italiani e nei negozi di gastronomia d'eccellenza. Non hai mai pensato di iniziare un'avventura in una grande città?

Onestamente non credo di poter riproporre Fracassi, almeno come lo intendo io, in una metropoli come Roma o come Milano. Certamente per questione di sostenibilità economica: se devo pagare un affitto altissimo, con personale specializzato e tagli pregiati, a quanto dovrei vendere la carne per non andare in perdita? E poi c'è un altro aspetto fondamentale: io vivo i ritmi della mia terra, coltivo i rapporti con gli allevatori, gestisco le mie giornate in un certo modo; non credo che mi sarebbe possibile farlo in una grande città che richiede altre modalità. Quindi penso sarebbe un passo estremamente difficile e forse rischierei di snaturare i valori che rappresento e che mi rappresentano.

Data di creazione

10/03/2026

Autore

stefano-carboni