

L'epopea degli spumanti dell'Etna e la famiglia da cui è partito tutto. Scammacca del Murgo: "Le contrade? Troppe"

8 Agosto 2026

di **Marco Signori**



SANTA VENERINA – Se per risalire alle origini bisogna tornare indietro all'Ottocento **con il barone Spitaleri del Castello di Solicchiata**, la storia contemporanea degli spumanti dell'Etna inizia con la famiglia Scammacca del Murgo che alla fine degli anni Ottanta intuì le potenzialità del Nerello Mascalese, capace di esprimere acidità naturale elevata, maturazione lenta e progressiva e bassa estrazione cromatica da renderlo particolarmente adatto alla spumantizzazione, e fu la prima a utilizzarlo per produrre un metodo classico.

Degli otto fratelli è in particolare **Michele** – “se fossimo stati tutti in cantina sarebbe scoppiata la rivoluzione”, dice tra il serio e il faceto – a portare avanti l'azienda, memoria storica e profondo conoscitore del territorio etneo, da poco affiancato dal nipote **Costantino**, classe 2000 che si occupa di commerciale, innovazione e sostenibilità.

A Santa Venerina (Catania), sul versante orientale del vulcano, i primi vigneti furono

impiantati nel 1860, “prima che l’Italia fosse unita” come racconta Michele Scammacca del Murgo, ma la svolta si ha tra il 1969 e il 1970 quando viene avviato un importante processo di rinnovamento del vigneto: il paesaggio agricolo viene trasformato con la creazione di terrazze e impianti moderni a spalliera, rendendo possibile una viticoltura più razionale e qualitativa.



Michele Scammacca del Murgo

La produzione di spumanti nasce in un contesto in cui il vino dell’Etna faticava a trovare una propria collocazione di mercato. La scelta del metodo classico rappresenta una risposta tecnica e culturale: “È stata una felice intuizione per trovare nuove vie d’impiego al Nerello Mascalese”, ricorda, “ed è venuta fuori la potenzialità che aveva il vitigno nell’evoluzione sui lieviti. Oggi abbiamo la fortuna di fare dei vini che non mi sarei mai aspettato all’inizio”.

“Sono vini dal grande potenziale anche perché hanno una loro personalità e questo è estremamente importante nel mondo globalizzato in cui spesso non si capisce molti vini da dove vengono perché sono tutti simili”, aggiunge.

“Ricordo quando eravamo pochissimi a produrre Etna, siamo stati spesso l’azienda più grande che lo produceva, poi sono arrivati altri”, ricorda Michele Scammacca. “Credo che il successo dell’Etna sia dovuto anche a molte aziende di qualità venute da fuori che hanno individuato le potenzialità e hanno saputo inserire i vini dell’Etna nel mercato dell’alta qualità. Grazie a questo abbiamo avuto tutti dei vantaggi indiretti”.



Tenuta San Michele

Nel 1982 avviene il primo imbottigliamento ufficiale dell’azienda, segnando l’ingresso nel mercato del vino. Pochi anni dopo, nel 1989, prende vita il primo spumante metodo classico a base Nerello Mascalese, che viene commercializzato nel 1991: sarà il primo spumante siciliano da uve autoctone.

Oggi Murgo conta circa 44 ettari vitati nella tenuta dove nel 2000 è stata costruita la nuova cantina, ampliata nel 2024 con l’ottimizzazione delle aree dedicate a spumantizzazione,

www.virtuquotidiane.it L’epopea degli spumanti dell’Etna e la famiglia da cui è partito tutto.
Scammacca del Murgo: “Le contrade? TROPPE”

remuage e dégorgement e produce circa 450mila bottiglie l'anno, la metà delle quali di spumante.



L'Etna visto da un terrazzo di Palazzo Scammacca in centro a Catania

E ha anche un altro primato: è stata tra le prime realtà sull'Etna a sviluppare un modello integrato di enoturismo. La Tenuta San Michele rappresenta il cuore dell'ospitalità aziendale con strutture ricettive e ristorante, frequentatissima da turisti da tutto il mondo: "Registriamo circa 40mila presenze l'anno", dice Costantino.

"Sono ormai più di vent'anni che facciamo ospitalità sull'Etna e ultimamente anche con Palazzo Scammacca, al centro di Catania, che offre camere, spazi culturali e un bistrot. La Sicilia si conferma seconda meta per l'enoturismo in Italia e di questo andiamo fieri, l'Etna per sua natura attira l'attenzione di un pubblico internazionale".

Michele Scammacca, affiancato nel lavoro anche dall'enologo **Vito Giovinco**, dall'agronomo **Domenico Orlando** e dal direttore commerciale **Rosario Spinella**, non nasconde poi qualche riserva sulla **proliferazione delle contrade** e l'ipotesi, allo studio, di dare la possibilità di indicare il nome del comune in etichetta: "Come suddivisione hanno sicuramente un senso, ma ce ne sono tantissime e poche vengono utilizzate, un po' come accade in Piemonte (dove sono sottozone, ndr). L'Etna è una zona giovane, la contrada avrà un successo quando verrà identificata in senso qualitativo e quindi ricercata per questo. Ancora non possiamo dirlo in assoluto soprattutto perché le contrade conosciute sono relativamente poche".

