

capitano, con l'incarico di negoziarle dandogli in compenso una determinata partecipazione agli utili della vendita (contratto di paccotiglia) che determina così un profitto comune, od anche affidandogli il trasporto di merci altrui (contratto di commenda) ripartendo gli utili ricavati secondo gli accordi prestabiliti. Questi sistemi sono propri dell'età di mezzo.

Ai nostri tempi, l'industria dell'armamento ha assunto proporzioni adeguate all'accresciuto volume del traffico, per cui fra l'altro è stato indispensabile aumentare le dimensioni del naviglio, accrescendo il tonnello.

Così, alle condizioni odierne, la funzione commerciale del capitano è molto ristretta, poichè la nave nei porti che tocca trova quasi sempre un rappresentante (*raccomandatario*) dell'armatore, il quale tutela appunto gl'interessi dell'armamento e del carico. In fattò, le attuali dimensioni delle navi ed il volume del traffico del quale esse sono capaci, permette l'imbarco di migliaia di tonnellate di merci per ciascun viaggio, per cui non sarebbe possibile da parte del capitano un minuzioso e dettagliato controllo. Inoltre, le importanti funzioni che la legge affida al capitano (in tale misura da considerarlo come un pubblico ufficiale), gl'impeediscono di potersi occupare della parte commerciale. Fuori i porti di armamento, dunque, le incombenze d'indole commerciale sono affidate a persone incaricate, dette *raccomandatori*. I capitani sono spesso obbligati ad arrivare ed a partire con orari prestabiliti, o comunque a soggiornare poche ore nei porti di scalo e qualche giorno nei porti d'armamento o capolinea. È necessario affrettare le operazioni commerciali perchè le tasse di ancoraggio gravano enormemente,