

ciente ha recobrado la salud, se siente como si hubiera dado un gran escape y debiera al médico mucho dinero y mucha gratitud.

Los abogados hacen con las frases latinas y largos circunloquios lo mismo que los médicos con sus misteriosos símbolos. Un hombre desea transferir alguna de sus propiedades. La manera natural de expresar esta idea en la escritura sería decir sencillamente: «Vendo a Fulano tal propiedad». Nada más debía ser necesario por vía de información preliminar. Pero cuando el abogado redacta la escritura de venta, comienza más o menos como sigue:

John Smith de Geraniumville, Hicks County, Ohio, el día 29 de febrero del año de gracia de 1916, a la sazón presente en el lugar citado, en consideración a la suma de un dólar de plata acuñada, pagado con propias manos y a entera satisfacción por cierto William Jones, segundo contratante, en el momento o antes de sellar y entregar el presente documento, y por el cual se reconoce debidamente recibo en esta escritura, *e pluribus unum in tres divisa est*, el subscripto, esto es, John Smith en persona, por el presente instrumento, negocia, traspasa, vende, otorga, dona y entrega, transfiere, cede y confirma en posesión legal de los