



אפיק נשות' עורכי דין ונוטריון
AFIK & CO. ATTORNEYS & NOTARY

גיליון 446: 20 אוגוסט, 2025
Issue 446: August 20, 2025

הגיליון המקצועי הדו שבועי של אפיק נשות' עורכי דין ונוטריון
The Bi-Weekly Professional Magazine of Afik & Co, Attorneys and Notary

החשמונאים 103, ת.ד. 20144 תל אביב-יפו 6120101, טלפון 03-609.3.609, פקס 03-609.5.609
103 Ha'Hashmonaim St., POB 20144, Tel Aviv 6120101, Israel, Telephone: +972-3-609.3.609

אפיק נשות' מצינת את יום הולדתו של הכימאי השוודי, הנחשב לאחד מאבות מדע הכימיה, יֶנְס יַאקֹוב בֶּרְצֶלְיוֹס (20 אוגוסט, 1779 - 07 אוגוסט, 1848) אשר המציא את הכתיב הכימי המודרני.

Afik & Co. marks the date of birth of Swedish chemist, considered one of the fathers of the science of chemistry, Jöns Jacob Berzelius (August 20, 1779 - August 7, 1848), who invented modern chemical notation.

1. לא תמיד "טיים איז מוני" - כשהשעון הישראלי פוגש את הקצב הלטינו-אמריקאי/ עו"ד דוד מלמד, מר איידרסון גונזלס

"Time Is Money" is not always the moto - When the Israeli Clock Meets the Latin-American Pace
/ Adv. David Melamed, Mr. Aiderson Gonzales



מאמר בנושא ניהול עסקים בין ישראל לבין מדינות אמריקה הלטינית והחשיבות של שימוש במשרד עורכי דין המתמחה במישור יחסים אלה. את המאמר כתבו עו"ד דוד מלמד ומר איידרסון גונזלס מהמחלקה האיברו-אמריקאית של משרד אפיק נשות'.
את המאמר בשפה העברית ניתן למצוא בקישור:

<http://he.afiklaw.com/articles/a446>

An article on conducting business between Israel and Latin American countries and the importance of using a law firm specializing in these relations. The article was written by Attorney David Melamed and Mr. Aiderson Gonzalez of the Ibero-American department of Afik & Co. The article in English may be found at the link:
<https://www.afiklaw.com/articles/a446>

2. עדכוני פסיקה

Legal Updates

א. לא כל מערכת יחסים בין יצרן למפיץ מולידה זכות לקבלת חשבונות

שלום פתח תקווה: על המבקש לקבל חשבונות של אחר, להראות על מערכת יחסים מיוחדת עמו וזכות כספית אפשרית שבגינה נדרש המידע. לקריאה נוספת: <https://www.afiklaw.com/updates/18254>

Not every relationship between a manufacturer and a distributor gives rise to a right to receive

accounts. Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18255>

ב. ניתן לבטל הסכם הלוואה חוץ בנקאי שמלוא תנאיו לא נמסרו במלואם ובכתב ללווה

שלום כפר סבא: אי גילוי מפורט ומלא של העובדות בהסכם הלוואה מהווה עילה לביטול ההסכם. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/18256>

A non-bank loan agreement may be rescinded where its full terms were not fully disclosed in writing to the borrower. Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18257>

ג. אי ביצוע הפרשות לפנסיה בגין רכיב 'בנוס' המהווה חלק מהשכר עלול להצדיק התפטרות בדיון מפורט

אזורי ת"א: פגיעה בזכויות הפנסיוניות של העובד מצדיקה התפטרות בנסיבות המזכות את העובד בפיצויי פיטורים. לקריאה נוספת: <https://he.afiklaw.com/updates/18258>

Failure to make pension contributions due to a 'bonus' component that is part of the salary may justify constructive dismissal. Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18259>

ד. לא ניתן להשתמש בחברת מעטפת שנכנסה לרשימת שימור כדי להתחמק מהחובה לפרסם תשקיף לציבור

כלכלי ת"א: חברת נטולת פעילות היא חברת מעטפת אשר עלולה להיכנס לרשימת השימור; רוכש החפץ בהכנסת פעילות לחברה ברשימת השימור יכול לעשות כן רק לאחר הוצאתה מרשימת השימור ותוך עמידה בכללי הבורסה. לקריאה נוספת: <https://he.afiklaw.com/updates/18260>

A shell company that has entered a conservation list may not be used to evade the obligation to publish a prospectus to the public. Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18261>

ה. התחייבות להעברת זכויות 'שעה לפני מותי' מהווה הסכם לגבי ירושה ומשכך דיני הירושה חלים עליה

העליון: היות ואין אדם יודע את מועד פטירתו הרי שהגדרת מועד הקניית מתנה כ"שעה אחת לפני מותי" נקבעת רק בדיעבד ובפועל מהווה הקניית זכויות רק לאחר הפטירה המותרת רק באמצעות צוואה. לקריאה נוספת: <https://www.afiklaw.com/updates/18262>

An undertaking to transfer rights 'one hour before my death' constitutes an agreement regarding inheritance and therefore the laws of inheritance apply thereto Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18263>

ו. יש לעדכן ערב לחוזה שכירות על הארכת ההסכם ועל הפרת ההסכם כדי שערבותו תהיה תקפה

שלום ירושלים: אי עדכון ערבים לקיום חוזה כי דמי השכירות אינם משולמים כסדרם יביא לכך שגם במקרה של צבירת חובות רבים לא ניתן יהיה לייחס להם ערבות לחובות אלו. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/18264>

A guarantor to a lease contract must be informed of its extension and of breach as a condition for its validity. Read more at: <https://www.afiklaw.com/updates/18265>

אפיק משפטי הוא המגזין המקצועי של משרד אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון, המופץ אחת לשבועיים לקהל של אלפי אנשים ברחבי העולם וכולל מידע מקצועי תמציתי בנושאים משפטיים-עסקיים המעניינים את הקהילה העסקית והינם בתחומים בהם עוסק המשרד. להסרה או הצטרפות יש לשלוח מייל לכתובת newsletter@afiklaw.com ובכותרת לכתוב "אנא הסירו/צרפו אותי לרשימת התפוצה". מגזין זה כפוף לזכויות יוצרים אך ניתן להעבירו לכל אדם ובלבד שיועבר בשלמות וללא כל שינוי. אין באמור במגזין ייעוץ משפטי ובכל נושא מומלץ לפנות לעורך דין על מנת שהעובדות תיבחנה היטב בטרם תתקבל החלטה כלשהי. **למאגר פרסומים קודמים: <http://www.afiklaw.com>**

Afik News is the bi-weekly legal and business Israel news bulletin published by Afik & Co. (www.afiklaw.com). Afik News is sent every second week to an audience of thousands of subscribers worldwide and includes concise professional data on legal and business Israeli related issues of interest to the business community in areas in which the Afik & Co. firm advises. For removal (or joining) the mailing list please send an email to newsletter@afiklaw.com with the title "Please remove from mailing list" or "Please add me to the mailing list." The Afik News bulletin is copyrighted but may be freely transferred provided it is sent as a whole and without any changes. Nothing contained in the Afik News may be treated as a legal advice. Please contact an attorney for a specific advice with any legal issue you may have.

For previous Afik News publication see <http://www.afiklaw.com>

1.	לא תמיד "טיים איז מוני" - כשהשעון הישראלי פוגש את הקצב הלטינו-אמריקאי/ עו"ד דוד מלמד, מר איידרסון גונזלס "Time Is Money" is not always the moto - When the Israeli Clock Meets the Latin-American Pace / Adv. David Melamed, Mr. Aiderson Gonzales מאמר בנושא ניהול עסקים בין ישראל לבין מדינות אמריקה הלטינית והחשיבות של שימוש במשרד עורכי דין המתמחה במישר יחסים אלה. את המאמר כתבו עו"ד דוד מלמד ומר איידרסון גונזלס מהמחלקה האיברו-אמריקאית של משרד אפיק ושות'. עו"ד דוד מלמד הינו עורך דין במשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com), שהינו חלק מרשת המשרדים BOKS International (www.boks-international.com). דוד מתמקד בעסקאות בינלאומיות בעיקר מול מדינות ספרד ואמריקה הלטינית, דיני חברות, ודיני מקרקעין. הוא דובר ספרדית, פורטוגזית, אנגלית ועברית. איידרסון גונזלס עובד במשרד אפיק ושות' ואחראי על הקשר למדינות ספרד ואמריקה הלטינית. הוא נולד וגדל בקאלי, קולומביה, וחי בישראל מזה שנים רבות. את המאמר ניתן למצוא בקישור: http://he.afiklaw.com/articles/a446
2.	עדכוני פסיקה Legal Updates א. לא כל מערכת יחסים בין יצרן למפיץ מולידה זכות לקבלת חשבונות ת"א 10269-01-21 דראקו בע"מ נ' Luster teraband photonics co.ltd ואח', 31.7.2025, בית משפט השלום פתח תקווה, השופט מירב כפיר. מפיץ ישראלי קיבל מכתב הרשאה מיצרן הסיני, בו נאמר כי הוא המפיץ הבלעדי של אחד ממוצרי התקשורת לחברת YES. בשלב מאוחר יותר, מפיץ מתחרה שווק ל-YES מוצר תקשורת דומה מדגם אחר שיוצר גם הוא על ידי אותו יצרן. בית המשפט דחה את הבקשה של המפיץ כי היצרן והחברה המתחרה יחשפו את הכנסותיהם ורווחיהם מהעסקה, בטענה שהפרו את ההתחייבות לבלעדיות איתה. ככלל, אין תובע רשאי לעתור למתן חשבונות רק כדי לברר כמה חייב לו הנתבע. מדובר בסעד חריג, המותנה בקיומה של מערכת יחסים מיוחדת כמו שליחות, נאמנות או שותפות, וכן בעילת תביעה ביחס לכספים שבגינם מתבקשים החשבונות. הסכמים עסקיים כוללים סודות מסחריים, ולכן אין לחשוף אותם בקלות, בפרט בהיעדר זכות משפטית מוצקה. החתימה על מכתב הרשאה לבדה אינה יוצרת מערכת יחסים מיוחדת בין הצדדים. כאן, מכתב ההרשאה לא היווה הסכם מחייב אלא הסכמה ראשונית לניהול משא ומתן, הוא התייחס למוצר אחר, ולא כלל פרטים מהותיים כגון תקופת ההתקשרות, מחירים או היקף פעילות. כמו כן, לאחר החתימה המפיץ ניתק מגע עם היצרן ואף בחר לשווק מוצרים אחרים ל-YES. לגבי עילת התביעה, המפיץ לא הראה שהוא זכאי לכספים שבגינם הוא מבקש חשבונות, מאחר שלא נחתם הסכם ולא הוראה כלל שנגרם למפיץ נזק. לפיכך, נדחתה הבקשה למתן חשבונות.
	Not every relationship between a manufacturer and a distributor gives rise to a right to receive accounts. An Israeli distributor received a letter of authorization from a Chinese manufacturer stating that it is the exclusive distributor for one of its communication products to the Israeli YES company. Later, a competing distributor marketed to YES a similar communication product of another model, also manufactured by the same manufacturer. The court dismissed the motion of the distributor to accounts, demanding that the manufacturer and the competing company disclose their revenues and profits from the transaction, alleging that they had breached the exclusivity undertaking towards it. As a rule, a plaintiff is not entitled to seek an order for the rendering of accounts merely to ascertain how much the defendant owes him. This is an exceptional remedy, contingent upon the existence of a special relationship, such as agency, trust, or partnership, as well as a cause of action regarding the funds for which the accounts are sought. Business agreements often contain trade secrets, and therefore should not be disclosed lightly, especially in the absence of a solid legal right. Signing a letter of authorization, by itself, does not create a special relationship between the parties. In this case, the letter of authorization did not constitute a binding agreement but merely an initial consent to enter into negotiations; it referred to a different product and did not include essential terms such as the duration of the arrangement, prices, or scope of activity. Moreover, after signing, the distributor ceased contact with the manufacturer and even chose to market other products to YES. As for the cause of action, the distributor failed to show that it was entitled to any funds for which it was seeking accounts, as no agreement had been signed and no damage to the distributor had been shown at all. Accordingly, the application for the rendering of accounts was denied.

ב. ניתן לבטל הסכם הלוואה חוץ בנקאי שמלוא תנאיו לא נמסרו במלואם ובכתב ללווה	ב.
תאד"מ 57824-04-21 טריא פ'2פי בע"מ נ' ממרן, 07.08.2025, בית משפט השלום כפר סבא, הרשמת הבכירה רעות זיו	
תלמיד נרשם ללימודים במכללה, כאשר שכר הלימוד שולם במלואו ישירות למכללה באמצעות גורם מימון חוץ-בנקאי וכאשר הסכמי הלוואה נחתמו מול המכללה ומול המלווה. לאחר תקופה הפסיק התלמיד את לימודיו ושילם רק חמישה מתוך שנים-עשר תשלומי החזר ההלוואה. בית המשפט דחה את תביעת המלווה וקבע כי התלמיד פטור מתשלום ועל המכללה להשיב לחברה את יתרת הלוואה. צד שהתקשר בחוזה עקב הטעייה, לרבות אי גילוי של עובדות, רשאי לבטל את ההסכם. בהסכם הלוואה חוץ בנקאית החוק מעניק משקל משמעותי לשאלת הגילוי, דורש מהמלווה למסור ללווה בכתב גילוי מפורט ומלא של מלוא תנאי הלוואה ולאפשר לו עיון סביר במסמכים טרם ההתקשרות. בנסיבות בהן קיימת מערכת יחסים משולשת בהסכם הלוואה וכספי הלוואה לא עוברים ישירות ללווה, מוטלת על המלווה חובה מוגברת לוודא מודעות של הלווה לתנאי עסקת הלוואה. כאן, המלווה לא סיפקה לתלמיד/הלווה מידע שלם וברור והתלמיד/הלווה לא היה מודע למלוא תנאיהם הלוואה והסכים להם. התלמיד לא זומן לפגישה עם המלווה, לא קיבל הסבר, לא חתם בפועל על ההסכם הלוואה ולא נתן את הסכמתו המודעת. לפיכך, הסכם הלוואה בוטל והמכללה (שקיבלה את כספי הלוואה במלואם מהמלווה) חויבה להשיב למלווה את יתרת הלוואה.	
A non-bank loan agreement may be rescinded where its full terms were not fully disclosed in writing to the borrower	
A student enrolled in a college, where the tuition was paid in full directly to the college by a non-bank financing entity. After a period, the student terminated his studies and paid only five out of twelve loan repayments. The Court dismissed the lender's claim and held that the student is exempt from repayment but the college is to repay the outstanding balance of the loan to the lender. A party who entered into a contract as a result of misrepresentation, including non-disclosure of facts, may rescind the agreement. In the case of a non-bank loan agreement, Israeli law gives significant weight to the issue of disclosure, demands that the lender provide the borrower a writing with full and detailed disclosure of all loan terms and allow the borrower a reasonable opportunity to review the documents before contracting. Where there is a tripartite loan relationship and the loan funds do not pass directly to the borrower, the lender bears an enhanced duty ensuring the borrower's awareness of the full terms of the loan transaction. In this case, the lender did not provide the student/borrower with complete and transparent information and student/borrower was not aware of the full terms of the loan or consent thereto. The student was not invited to a meeting with the lender, did not receive an explanation, did not actually sign the loan agreement and did not give his informed consent. Therefore, the loan agreement was rescinded and the college (who received the loan funds in full from the lender) was obligated to repay to the lender the outstanding balance of the loan.	
ג. אי ביצוע הפרשות לפנסיה בגין רכיב 'בונוס' המהווה חלק מהשכר עלול להצדיק התפטרות בדיון מפוטר	
סע"ש 13816-10-21 איתמר סביר נ' א.מ.איי.אר 1 ניהול השקעות בע"מ, 29.07.2025, בית הדין האזורי לעבודה תל אביב, כב' הנשיאה הדס יהלום, נציג ציבור עובדים מר יעקב גילת ונציג ציבור מעסיקים מר יעקב חמצני	
עובד שהועסק כאיש מכירות ושכרו היה מורכב משכר בסיס ומרכיב "בונוס" התפטר בשל הרעת תנאים מאחר שהמעסיקה הפרישה לקרן פנסיה משכר הבסיס בלבד. בית הדין קיבל את התביעה וקבע, כי רכיב 'בונוס' שהינו חלק מהשכר מחייב להפריש בגינו לקרן פנסיה ופגיעה בזכויות הפנסיוניות של העובד מצדיקה התפטרות בנסיבות המזכות את העובד בפיצויי פיטורים. ככלל, רכיב בונוס שהינו בגדר תוספת המותנית בתנאי אינה מהווה שכר עבודה. התפטרות מחמת הרעה מוחשית בתנאי העבודה או בשל נסיבות שבעטיין אין העובד יכול להמשיך לעבוד מזכות בפיצויי פיטורים. כאן, על פי הסכם ההעסקה העובד תוגמל בגין כל השקעה שבוצעה, בסכום קבוע אשר שולם לו "מהשקל הראשון". בנוסף, הסכום ששולם לעובד עלה במאות אחוזים על שכר הבסיס ששולם לעובד. משכך, בהיעדר התניה כלשהי לתשלום הבונוס מדובר בשכר עבודה לכל דבר ועניין והיה על המעסיקה להפריש בגינו לקרן פנסיה. טרם פיטורי העובד המעסיקה נדרשה לבצע השלמת הפקדות סוציאליות רטרואקטיבית ביחס לשכרו המלא של העובד, אך היא לא עשתה כן. משכך, העובד היה זכאי להתפטר ויש לראות בו כמפוטר הזכאי, בין היתר, לתשלום פיצויי פיטורים ופיצוי בגין אי הפרשה לפנסיה.	
Failure to make pension contributions due to a 'bonus' component that is part of the salary may justify constructive dismissal	
An employee who was employed as a salesman and whose salary consisted of a base salary and a "bonus" component resigned due to worsening conditions, as the employer contributed to a pension fund only from the base salary. The Labor Court accepted the claim and held that a 'bonus' which is a part of the salary is subject to pension contributions and a breach of the employee's pension rights justifies resignation in circumstances that entitle the employee to severance pay. In general, a bonus that its payment is contingent upon the fulfillment of specific conditions is not a pensionable income. Resignation due to a tangible deterioration in working conditions or due to circumstances due to which the employee is unable to continue working is entitled to severance pay. Here, according to the employment agreement, the employee was compensated for every investment made in a fixed amount that was paid to him "from the first payment". In addition, the amount	

paid to the employee exceeded the basic salary paid to the employee by hundreds of percents. Therefore, in the absence of any contingency or condition for the payment of the bonus, it is a salary for all intents and purposes and the employer should have contributed for it to a pension fund. Prior to the employee's resignation the employer was required to make a retroactive deposit in relation to the employee's full salary, but it did not do so. Therefore, the employee was entitled to resign and should be considered as a dismissed employee who is entitled, *inter alia*, to severance pay and compensation for non-contribution to the pension fund.

ד. לא ניתן להשתמש בחברת מעטפת שנכנסה לרשימת שימור כדי להתחמק מהחובה לפרסם תשקיף לציבור

עת"מ 55852-05-25 ריטיל מיינסד טכנולוגיות בע"מ נ' רשות ניירות ערך ואח', 27.07.2025, המחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו, כב' השופט אריאל צימרמן

רשות ניירות ערך הכריזה על חברה ציבורית שפעילותה העסקית פסקה כ"חברת מעטפת", אשר הובילה להכנסתה לרשימת השימור, ולכך שרוכש שביקש להכניס פעילות פרטית ל"שלד הבורסאי" הנותר, יימנע מלעשות כן. הרוכש התנגד להכנסת החברה לרשימת השימור.

בית המשפט קבע, כי רשות ניירות ערך הייתה רשאית להעביר את החברה לרשימת השימור. תקנון הבורסה בתל אביב קובע, כי חברה שאין לה פעילות עסקית ריאלית או חברה אשר 80% או יותר מסך נכסיה הינם כספים אשר אינם מקנים שליטה בהתאם לכללי חשבונות מקובלים, תיחשב לחברת מעטפת ותיכנס לרשימת השימור שמשמעותה הקפאת המסחר במניותיה לתקופה של ארבע שנים אשר במהלכן, אם תשוב להיות חברה פעילה, תוכל להיסחר שוב. אם רוכש חפץ בהכנסת פעילות לחברה כזו, זכותו לעשות כן, שהרי החברה לא חדלה מלהתקיים, אך אין הוא יכול להשתלט על החברה מבלי לפעול לפי כללי הבורסה הכוללים, בין היתר, פרסום תשקיף לציבור, שכן מטרת העל של כללי הבורסה היא שמירה על ציבור המשקיעים. כאן, הרוכש ביקש לבטל את החלטת רשות ניירות ערך כדי שיוכל לעקוף את כללי הבורסה ולהכניס את הפעילות לתוך ה"שלד הבורסאי" ללא תשקיף לאחר שהחברה נכנסה לרשימת השימור. אולם, מדובר בחברה נטולת פעילות ולכן הרשות צדקה כשהכניסה אותה לרשימת השימור. לפיכך, הרוכש יצטרך לפעול להוצאת החברה מרשימת השימור ולאחר מכן למזג לתוכה פעילות בכפוף לכללי הבורסה.

A shell company that has entered a conservation list may not be used to evade the obligation to publish a prospectus to the public

The Israeli Securities Authority declared a public company which business activity had ceased as a "shell company," which led to its inclusion on the conservation list and that a purchaser who sought to include private activity in the remaining shell company would not be able to do so. The purchaser opposed the company's inclusion on the conservation list.

The Court held that the Israeli Securities Authority was entitled to transfer the company to the conservation list. The TASE Regulations state that a company that has no real business activity or that 80% or more of which total assets are funds that do not confer control under Israeli GAAP, will be deemed a shell company. When a company is deemed as such and the conditions required for the resumption of trading have not been met, its shares are transferred to a conservation list which means limited trading. If a purchaser wishes to inject activity into such a company, he has the right to do so, because the company has not ceased to exist, but cannot take control of the company while ignoring the TASE regulations, which require, *inter alia*, publishing a prospectus to the public, as the primary goal of the regulations is to protect public investors. Here, the purchaser sought to cancel the decision of the Securities Authority so that he could bypass the stock exchange rules and introduce the activity into the shell company without a prospectus after the company entered the conservation list. However, the company has no activity and therefore the Authority was right to include it in a conservation list. Therefore, the purchaser will be required to take actions to remove the company from the conservation list and only thereafter merge the activity into it under the TASE regulations.

ה. התחייבות להעברת זכויות 'שעה לפני מותי' מהווה הסכם לגבי ירושה ומשכך דיני הירושה חלים עליה

בעמ 24905-04-25 פלוני נ' פלוני, 10.08.2025, בית המשפט העליון בשבתו כבית משפט לערעורים אזרחיים, כב' השופטים דוד מינץ, יעל וילנר, אלכס שטיין

אדם שהתחייב בהתחייבות בלתי חוזרת ובכתב להעביר במתנה, שעה אחת לפני פטירתו, את זכויותיו במשק, הפר את התחייבותו זו ומכר אותן לצד ג'.

בית המשפט העליון קבע, כי ההתחייבות בטלה מעיקרה היות ולא נעשתה במסגרת צוואה. כפי שהסכם בדבר ויתור על ירושתו של אדם בטל, כך מתנה הניתנת על מנת שתוקנה למקבל רק לאחר מותו של הנותן אינה בת תוקף אלא אם הדבר נעשה במסגרת צוואה. זאת בהתאם לתכלית דיני הירושה הבאים להבטיח למצווה את החופש לשנות את צוואתו בכל עת עד למועד פטירתו. היות ואין אדם יודע את מועד פטירתו הרי שהגדרת מועד הקניית המתנה כ"שעה אחת לפני מותי" נקבעת רק בדיעבד ומשכך מהווה הקניית זכויות רק לאחר הפטירה המתאפשרת רק באמצעות צוואה. כאן, מדובר במי שהתחייב לאחרותו במסגרת מסמך שאינו צוואה להקנות לקרוביו, במתנה, את זכויותיו במשק "שעה אחת לפני פטירתו" ולאחר מכן מכר אותן לצד ג'. מאחר ומדובר, הלכה למעשה, בהקניית זכויות לאחר המוות שלא בצוואה הרי שההתחייבות בטלה מעיקרה והירושים אינם זכאים לפיצוי כלשהו.

An undertaking to transfer rights 'one hour before my death' constitutes an agreement regarding inheritance and therefore the laws of inheritance apply thereto

A person who undertook by an irrevocable undertaking in writing to transfer as a gift, one hour before his death, his rights in a farm, breached this undertaking and sold such to a third party.

The Supreme Court held that the undertaking is void because it was not made in the framework of a will. Just as an agreement regarding the relinquishment of a person's inheritance is void, so is a gift to be made only after the death of the grantor unless it is made in the framework of a will. This is due to the purpose of the inheritance laws which come to ensure that the testator has the freedom to change his will at any time up to the date of his demise. Because a person does not know the date of his demise, the definition of the date of the gift as "one hour before my death" is determined only retroactively and therefore constitutes the granting of rights only after death, which is possible only by a will. Here, it is a person who undertook, in the framework of a document that is not a will, to grant his relatives, as a gift, his rights in the farm "one hour before my death" and then sold those rights to a third party. As it is essentially the granting of rights after death without a will, the undertaking is essentially void and the heirs are not entitled to any compensation.

ו. יש לעדכן ערב לחוזה שכירות על הארכת ההסכם ועל הפרת ההסכם כדי שערבותו תהיה תקפה

תא (י-ם) 77773-12-20 ע"ד ליזה זלטיין נ' אסתר אסייג, 11.07.2025, בית משפט שלום ירושלים, כב' השופטת מוריה צ'רקה

שוכרים פינו נכס לאחר 11 שנות שכירות כאשר החוזה המקורי נחתם לשנה אחת והוארך מדי פעם. המשכירה דרשה את חיוב הערבים עבור חובות בשכר הדירה ונזקים אשר נגרמו לנכס.

בית המשפט דחה את הדרישה לחיוב הערבים. חוק הערבות קובע שבמידה ונעשה שינוי בחיוב הערב לא ישליך הדבר באופן אוטומטי על חיובו. במקרה של הארכת הסכם שכירות חלה חובה על המשכיר להודיע לערבים על הארכת תוקפו וזאת מכוח חובת תום הלב, על מנת שהערב יוכל להבטיח את האינטרסים שלו ולכלכל את צעדיו בהתאם. כאן, הערבים חתמו על ערבות לחיובי השוכרים במסגרת הסכם שכירות לשנה, עם אופציה לשנה נוספת. אף אחד מהצדדים להסכם השכירות לא פנה אל הערבים והודיע להם על הסכמה להארכתו לתשע שנים נוספות והמשכירה לא עדכנה אותם כי דמי השכירות אינם משולמים כסדרם. על כן לא ניתן לייחס לערבים ערבות לחובות אלו והתביעה נגדם נדחתה.

A guarantor to a lease contract must be informed of its extension and of breach as a condition for its validity

Tenants vacated a property after 11 years of rental. The original contract was signed for one year and was extended from time to time. The landlord demanded that the guarantors be charged for rent debts and damages caused to the property.

The Court rejected the demand to obligate the guarantors. The Israeli Guarantee Law states that if a change is made to the guarantor's liability, this will not automatically affect his liability. In addition, in the event of an extension of a rental agreement, the landlord is obliged to notify the guarantors of the extension. This notification is required by virtue of the duty of good faith so that the guarantor can secure his interests and finance his steps accordingly. Here, the guarantors signed a guarantee for the tenants' liabilities under a one-year rental agreement, with an option for an additional year. None of the parties to the lease agreement contacted the guarantors and informed them of their agreement to extend it for an additional nine years, nor did the lessor inform them that the rents were not being paid on time. Therefore, the guarantors cannot be held liable for these debts.

לא תמיד "טיים איז מוני" - כשהשעון הישראלי פוגש את הקצב הלטיני-אמריקאי/ עו"ד דוד מלמד, מר איידרסון גונזלס

בעולם העסקי הישראלי, תגובה מהירה איננה רק שאלה של נימוס, היא חלק בלתי נפרד מהשיח. כשלקוח שולח טיוטה בצהריים, הוא מצפה לקבל תגובה עוד באותו הערב. הקצב נתפס ככלי לביטוי של רצינות, מחויבות ויעילות ושתיקה של יומיים כבר עלולה להתפרש כסימן מובהק לחוסר עניין. כשהשעון הזה פוגש את הקצב של אמריקה הלטינית נוצר לעיתים קצר - לא במילים, אלא בגישה - שלא תמיד נראה לעין, אך עשוי לקבוע את גורל העסקה, לעתים לא פחות מחוסר הבנה של ניואנסים של שפה.¹

באמריקה הלטינית, משא ומתן איננו רק שלב טכני, אלא תהליך חברתי. יש לו קצב אחר - איטי יותר, מרוכך יותר, אך לעיתים דווקא מעמיק יותר. פגישה עסקית לא נפתחת בגיליון נתונים, אלא בקפה ושיחה אישית. תשובה לאחר שלושה ימים אינה נתפסת כזלזול, אלא כקצב תקשורתי לגיטימי, ולעתים אפילו מהיר. הנחת היסוד היא שעסקה נבנית קודם כל על מערכת יחסים בין-אישית, ורק לאחר מכן על מסמכים. ודווקא בגלל זה, ההסכם חייב לדבר גם את שפת התרבות ולא רק את השפה המשפטית.²

מצב כזה מתקיים בכל תחומי העסקים הקשורים לאמריקה הלטינית, בין אם מדובר בעסקים גדולים ובין בקטנים, וממחיש עד כמה ההבדלים התרבותיים משפיעים על לוחות הזמנים לסגירת עסקה, ניהול משא ומתן ולעיתים אף על תהליכים פשוטים יותר.

לא אחת ראינו ישראלים שמפרשים שתיקה כחוסר רצינות, בעוד ששותפיהם הלטיניים חשים שהאינטנסיביות הישראלית חורגת מגבולות הטעם הטוב והיא אגרסיבית. גם נוסח משפטי שנראה "ברור" בעברית או באנגלית, עשוי להיתפס כנוקשה או תוקפני כשהוא מתורגם למנטליות שונה. לכן, הסכם טוב בעסקה בינלאומית איננו רק תוצאה של דיוק, אלא של תרגום תרבותי אמיתי. כך, למשל, במקרה שטיפלנו בו לאחרונה, לקוח ישראלי ביקש לכלול בהסכם סעיף אספקה מחמיר הקובע כי "המוצר יסופק תוך שבעה ימי עסקים מיום ההזמנה, שאם לא כן, ייחשב הדבר להפרה יסודית המאפשרת את ביטול ההסכם". הצד השני מארגנטינה, חתם על הסעיף מבלי להתווכח, אך במבחן המציאות, האספקה התעכבה בארבעה ימים מעבר למועד שנקבע. מבחינת הצד הארגנטינאי לא הייתה בכך כל בעיה. מבחינת הלקוח הישראלי, זו הייתה הכרזת מלחמה. רק לאחר שתיווכנו בין הצדדים הוסכם על עדכון המנגנון, כך שיכלול התראה מוקדמת, תקופת חסד סבירה, והבהרה ש"מאמץ מסחרי סביר" ייחשב לעמידה בתנאי. ההסכם החדש היה נכון יותר לשני הצדדים ויצר מנגנונים שאיפשרו לקיים אותו במקום לריב, שהרי שני הצדדים רצו את העסקה. עם זאת, עסקאות כאלה לא פעם מתפוצצות ללא מומחה אשר ידע לתווך בין ה"שעונים" והתרבויות.

כמו כן, תפיסות הזמן השונות עשויות להשפיע באופן משמעותי על פרשנות התנאים המשפטיים בהסכמים. לדוגמה, סעיף 7(ב) לחוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה), תשל"א-1970, קובע כי במקרה של הפרה לא יסודית של החוזה, על הצד המפר להעניק לצד השני "זמן סביר" לתקן את ההפרה לפני שניתן לבטל את החוזה. המונח "זמן סביר" נתון לפרשנות ויכול להשתנות בהתאם להקשר ולתרבות המקומית. במיוחד בעסקאות בינלאומיות, כמו אלו בין ישראל ואמריקה הלטינית, יש להבין את המונח לא רק על פי קריטריונים אובייקטיביים, אלא גם בהתייחס לתפיסות הזמן השונות בכל תרבות. פערי תפיסה אלה עשויים להשפיע על הציפיות של הצדדים וליצור חוסר הבנה או פרשנויות שונות של התנאים המשפטיים בהסכמים בינלאומיים.

בסופו של דבר, הזמן אולי שווה כסף, אבל לפעמים הוא חלק מהעלות של עשיית עסקים. משרד עורכי דין בעל ניסיון בעסקים בין ישראל ואמריקה הלטינית אינו עוסק רק בלשון החוזה, אלא פועל גם כמתווך תרבותי. הוא מקל על התקשורת, מזהה את כוונות הצדדים שמעבר לניסוח, ומוודא שהאסטרטגיות העסקיות מותאמות להקשר המקומי. לא פחות חשוב, הוא יודע לנסח את המסמכים כך שישקפו את כוונתם האמיתית של הצדדים, ולא רק את מה שנראה תקין על הנייר. כך מצטמצם הסיכון לאי-הבנות, וגדל משמעותית הסיכוי להצלחה בשוק.

¹ עו"ד דוד מלמד הינו עורך דין במשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com), שהינו חלק מרשת המשרדים (www.boks-international.com). BOKS International. דוד מתמקד בעסקאות בינלאומיות בעיקר מול מדינות ספרד ואמריקה הלטינית, דיני חברות, דיני מקרקעין. הוא דובר ספרדית, פורטוגזית, אנגלית ועברית. איידרסון גונזלס עובד במשרד אפיק ושות' ואחראי על הקשר למדינות ספרד ואמריקה הלטינית. הוא נולד וגדל בקאלי, קולומביה, וחי בישראל מזה שנים רבות. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

² ראו על אבוקדו ועסקים בין אמריקה הלטינית וישראל, דורון אפיק, עו"ד | איידרסון גונזלס, פורסם באפיק משפטי 436 02.04.2025 <https://he.afiklaw.com/articles/a436>

² ראו אמילי באקוודור/ דורון אפיק, עו"ד | איידרסון גונזלס, פורסם באפיק משפטי 439 14.05.2025 <https://he.afiklaw.com/articles/a439>

"Time Is Money" is not always the motto - When the Israeli Clock Meets the Latin-American Pace / Adv. David

Melamed, Mr. Aiderson Gonzales*

In the Israeli business world, a quick response is not just a question of courtesy - it is an integral part of the discourse. When a client sends a draft at noon, he expects to receive a response by evening. The pace is perceived as a means of expressing seriousness, commitment and efficiency and two days of silence may already be interpreted as a clear sign of disinterest. When this clock meets the of Latin-American pace this sometimes creates cultural clashes - not in words, but in approach - that are not always visible, but may determine the fate of the deal, sometimes not less than misconstruing nuances of the language.¹

In Latin America, negotiation is not merely a technical stage, but a social process. It has a different pace - slower, softer, but sometimes even deeper. A business meeting does not open with a spreadsheet but with coffee and a personal conversation. A reply after three days is not perceived as disrespect but as a legitimate pace of communication, and sometimes even a fast one. The basic assumption is that a deal is built first and foremost on a personal relationship and only afterwards on documents. And precisely because of this, the agreement must speak the language of culture, not just the legal language.²

Such a situation exists in all areas of business connected to Latin America, whether in large or small companies, and it demonstrates how cultural differences affect the timelines for closing a deal, conducting negotiations, and sometimes even simpler processes.

More than once have we seen Israelis interpret silence as a lack of seriousness, while their Latin partners feel that Israeli intensity crosses the boundaries of good taste and is aggressive. Even legal wording that seems "clear" in Hebrew or English may be perceived as rigid or confrontational when translated into a different mentality. Therefore, a good agreement in an international transaction is not only the result of precision, but of accurate cultural translation. Thus, for example, in a case we recently handled, an Israeli client requested to include in the agreement a strict supply clause stating that "the product shall be delivered within seven business days of the day of order, and if not, this shall be deemed a fundamental breach allowing the termination of the agreement." The Argentinian counterparty signed the clause without argument, but in practice, the supply was delayed by four days beyond such limit. From the Argentinian side this was not considered an issue, but the Israeli viewed it as a *casus belli*. Only after we mediated between the parties was it agreed to update the mechanism so that it would include advance notice, a reasonable grace period and a clarification that "reasonable commercial effort" would be suffice for compliance with the condition. The new agreement was more appropriate for both and created mechanisms that enabled the deal to be fulfilled rather than lead to conflict, as both parties wanted the deal. However, such deals often blow up without an expert who knows how to mediate between the "clocks" and the cultures.

Moreover, different perceptions of time may significantly impact the interpretation of legal terms in agreements. For example, Section 7(b) of the Israeli Contracts Law (Remedies for Breach of Contract), 1970, states that in the case of a non-material breach of contract, the breaching party must allow the other "reasonable time" to remedy the breach before the agreement may be terminated. The term "reasonable time" is subject to interpretation and can vary depending on context and local culture. Particularly in international transactions, such as those between Israel and Latin America, the term must be understood not only according to objective criteria but also in light of the different perceptions of time within each culture. These cultural differences may influence the expectations of the parties and lead to misunderstandings or different interpretations of the agreement terms.

At the end of the day, time may be money, but sometimes it is part of the cost of doing business. A law firm with experience in business between Israel and Latin America does not deal only with the language of the contract but also acts as a cultural mediator. It facilitates communication, identifies the parties' intentions beyond the wording, and ensures that the business strategies are adapted to the local context. No less importantly, it knows how to draft the documents so that they reflect the true intent of the parties and not just what seems correct on paper. In this manner, the risk of misunderstandings is reduced, and the chances of success in the market increase significantly.

* **David Melamed.** Adv. is an attorney at the office of Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com), which is part of BOKS International (www.boks-international.com). David's practice focuses primarily on international transactions mainly with Spain and Latin America, corporate law and real estate. He speaks Spanish, Portuguese, English and Hebrew. **Aiderson Gonzalez** works at Afik & Co. and is responsible for the connections to Spain and Latin America. He was born and raised in Cali, Colombia, and has lived in Israel for many years. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com.

¹ See: *About Avocados and Business between Latin-America and Israel*/Doron Afik, Esq./Aiderson Gonzalez, Published in Afik News 436 02.04.2025- <https://www.afiklaw.com/articles/a436>

² See: *Emily in Ecuador*/Doron Afik, Esq. | Aiderson Gonzalez, Published in Afik News 439 14.05.2025- <https://www.afiklaw.com/articles/a439>

No siempre "Time is Money" - Cuando el reloj israelí se encuentra con el ritmo latinoamericano / Abog.

David Melamed, Sr. Aiderson González*

En el mundo empresarial israelí, una respuesta rápida no es solo una cuestión de cortesía, sino parte integral del lenguaje. Cuando un cliente envía un borrador por la tarde, espera ver comentarios esa misma noche. La velocidad se percibe como una herramienta para demostrar seriedad, compromiso y eficiencia. Dos días de silencio ya pueden interpretarse como una señal clara de desinterés. Cuando este reloj se encuentra con el ritmo de América Latina, a veces se genera un cortocircuito – no en las palabras, sino en el enfoque – que no siempre es visible, pero que puede determinar el destino del acuerdo, a veces no menos que malinterpretar los matices del lenguaje.¹ En América Latina, la negociación no es simplemente una etapa técnica, sino un proceso social. Tiene un ritmo diferente – más lento, más relajado, pero a veces también más profundo. Una reunión de negocios no comienza con una hoja de cálculo, sino con un café y una conversación personal. Una respuesta después de tres días no se percibe como una falta de respeto, sino como un ritmo comunicacional legítimo, e incluso a veces rápido. La premisa es que un acuerdo se construye primero sobre una relación interpersonal, y solo después sobre documentos. Y precisamente por eso, el contrato debe hablar también el idioma de la cultura, no solo el lenguaje jurídico.²

Esta situación se da en todos los ámbitos comerciales relacionados con América Latina, ya sean grandes o pequeños negocios, y demuestra hasta qué punto las diferencias culturales afectan los plazos para cerrar un acuerdo, la gestión de las negociaciones e incluso procesos más simples.

No es raro ver a israelíes que interpretan el silencio como falta de seriedad, mientras que sus socios latinoamericanos sienten que la intensidad israelí sobrepasa los límites del buen gusto y resulta agresiva. Incluso un lenguaje legal que parece "claro" en hebreo o en inglés puede percibirse como rígido o confrontativo cuando se traduce a una mentalidad diferente. Por eso, un buen contrato en un acuerdo internacional no es solo producto de precisión, sino de una verdadera traducción cultural. Así, por ejemplo, en un caso que gestionamos recientemente, un cliente israelí solicitó incluir en el contrato una cláusula estricta de suministro que establecía: "el producto será entregado dentro de los siete días hábiles desde la fecha del pedido, de lo contrario, se considerará un incumplimiento fundamental que permite la anulación del contrato". La parte argentina firmó la cláusula sin discutir, pero en la práctica, la entrega se retrasó cuatro días más allá del plazo estipulado. Para la parte argentina, no hubo problema alguno. Para el cliente israelí, fue una declaración de guerra. Solo después de que mediamos entre las partes se acordó actualizar el mecanismo, incluyendo una notificación previa, un período de gracia razonable y una aclaración de que un "esfuerzo comercial razonable" se consideraría como cumplimiento de la condición. El nuevo acuerdo fue más adecuado para ambas partes y creó mecanismos que permitieron su ejecución en lugar de un conflicto, ya que ambas partes deseaban el negocio. Sin embargo, acuerdos como estos a menudo fracasan sin un experto que sepa mediar entre los "relojes" y las culturas.

Además, las diferentes percepciones del tiempo pueden afectar significativamente la interpretación de los términos legales en los acuerdos. Por ejemplo, la Sección 7(b) de la Ley de Contratos (Remedios por Incumplimiento de Contrato), de 1970, establece que en caso de un incumplimiento no fundamental del contrato, la parte infractora debe otorgar a la otra parte un "tiempo razonable" para remediar el incumplimiento antes de que el acuerdo pueda ser rescindido. El término "tiempo razonable" está sujeto a interpretación y puede variar dependiendo del contexto y la cultura local. Especialmente en transacciones internacionales, como las entre Israel y América Latina, el término debe ser entendido no solo según criterios objetivos, sino también en relación con las diferentes percepciones del tiempo en cada cultura. Estas diferencias culturales pueden influir en las expectativas de las partes y llevar a malentendidos o interpretaciones diferentes de los términos legales en acuerdos internacionales. Al fin y al cabo, el tiempo puede valer dinero, pero a veces también es parte del costo de hacer negocios. Un despacho de abogados con experiencia en negocios entre Israel y América Latina no solo se ocupa del lenguaje del contrato, sino que también actúa como mediador cultural. Facilita la comunicación, detecta las intenciones detrás de las palabras y asegura que las estrategias comerciales estén adaptadas al contexto local. No menos importante, sabe redactar los documentos para que reflejen la verdadera intención de las partes, y no solo lo que parece correcto sobre el papel. Así se reduce el riesgo de malentendidos y se incrementa significativamente la probabilidad de éxito en el mercado.

* **David Melamed.** Adv. is an attorney at the office of Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com), which is part of BOKS International (www.boks-international.com). David's practice focuses primarily on international transactions mainly with Spain and Latin America, corporate law and real estate. He speaks Spanish, Portuguese, English and Hebrew. **Aiderson Gonzalez** works at Afik & Co. and is responsible for the connections to Spain and Latin America. He was born and raised in Cali, Colombia, and has lived in Israel for many years. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com.

¹ Ver: *Sobre los aguacates y los negocios entre Latino-América e Israel*/Doron Afik, Esq. | Aiderson González, Publicado en Afik News 436 02.04.2025- <https://es.afiklaw.com/articles/a436>

² Ver: *Emily en Ecuador* / Doron Afik, Esq. | Aiderson González, Publicado en Afik News 439 14.05.2025- <https://es.afiklaw.com/articles/a439>