

**TRIBUNAL DE DISTRITO DE LOS ESTADOS UNIDOS
DISTRITO DE MASSACHUSETTS**

COMISIÓN DE VALORES Y BOLSA DE COMERCIO)	
)	
Demandante,)	
)	
Vs.)	Caso Nro. \
)	
TELEXFREE, INC.,)	
TELEXFREE, LLC,)	SE EXIGE UN JUICIO CON JURADO
JAMES M. MERRILL,)	
CARLOS N. WANZELER,)	
STEVEN M. LABRIOLA,)	
JOSEPH H. CRAFT,)	
SANDERLEY RODRIGUES DE VASCONCELOS,)	
SANTIAGO DE LA ROSA,)	
RANDY N. CROSBY y)	
FAITH R. SLOAN,)	
)	
Demandados,)	
)	
y)	
)	
TELEXFREE FINANCIAL, INC.,)	
TELEXELECTRIC, LLLP y)	
TELEX MOBILE HOLDINGS, INC.,)	
)	
Demandados nominales sin interés en causa.)	
-----)		

DEMANDA

El Demandante la Comisión de Valores y Bolsa de Comercio ("la Comisión") alega lo siguiente en contra de los demandados TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, James M. Merrill, Carlos N. Wanzeler, Steven M. Labriola, Joseph H. Craft, Sanderley Rodrigues de Vasconcelos, Santiago De La Rosa, Randy N. Crosby y Faith R. Sloan y de los demandados nominales sin interés en la causa TelexFree Financial, Inc., TelexElectric LLLC y Telex Mobile Holdings, Inc. y por medio de la presente exigen un juicio con jurado:

DECLARACIÓN PRELIMINAR

1. Este asunto involucra un esquema piramidal ilegal operado por TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC (colectivamente "TelexFree") y los ocho demandados individuales: cuatro directivos de TelexFree y cuatro promotores principales de TelexFree. TelexFree es una compañía de "marketing multinivel" con sede en Massachusetts que tiene como objeto estar en el negocio de vender planes internacionales de servicio telefónico que utilizan tecnología VoIP (Voz sobre IP por sus siglas en inglés). Desde por lo menos noviembre del 2012, TelexFree y sus directivos Merrill, Wanzeler, Labriola y Craft, actuando a través de promotores como por ejemplo Rodrigues de Vancelos, De La Rosa, Crosby y Sloan, han recaudado más de USD\$ 300 millones principalmente de las comunidades inmigrantes de brasileros y dominicanos en Massachusetts y veinte estados más, a través de una oferta de títulos fraudulenta y sin registro. (TelexFree afirma públicamente haber recaudado más de USD\$ 1,000,000,000 (Mil millones de dólares), pero la documentación para dicha afirmación no se ha hecho pública). Los títulos toman la forma de "membresías" que prometen retornos significativos -200% por año o más - por convertirse en promotores del negocio. TelexFree promete pagar a los promotores por: (a) colocar anuncios repetidos de TelexFree en sitios de internet - un proceso que, por sí mismo, no genera ingresos; y (b) reclutar a otros inversionistas que pagan los costos de membresía que constituyen la porción más importante de los valores recibidos por TelexFree. Hasta que hubo cambios en su plan de compensación en marzo del 2014, TelexFree no requería que los promotores vendan sus productos de VoIP para poder calificar para pagos.

2. A pesar de las falsas apariencias de tener un negocio de VoIP legal, los demandados operan en realidad un esquema piramidal elaborado. Los documentos disponibles hasta la fecha indican que sus ingresos por ventas de VoIP - aproximadamente USD\$ 1.3 millones - han generado apenas 1% de los casi USD\$ 1,100,000,000 (*Mil cien millones de dólares*) necesarios para cumplir con sus promesas a los promotores por colocar sus anuncios en internet. Como

resultado, bajo un esquema piramidal clásico, TelexFree está pagando a sus inversionistas antiguos, no con ingresos recaudados de la venta de su producto de VoIP, sino con dinero recibido de nuevos inversionistas.

3. TelexFree ha sido para los demandados una máquina de generar dinero. Los registros financieros de la compañía indican que, desde mediados de noviembre del 2013, TelexFree ha transferido aproximadamente USD\$ 30 millones, a ser transferidos desde cuentas de operación de TelexFree a ellos mismos y a compañías filiales en los últimos meses a cuentas de propiedad y controladas por TelexFree o los otros demandados individuales. Actualmente no hay explicación para decenas de millones de inversionistas adicionales recibidos por TelexFree.

4. Los demandados continúan suscribiendo a nuevos inversionistas cada día, pero está claro que la pirámide ha colapsado. El 9 de marzo, TelexFree cambió su plan de compensación de manera que los promotores ahora tienen que vender su producto de VoIP para poder calificar para los pagos que TelexFree había prometido pagarles anteriormente. El cambio de reglas generó una tormenta de protestas por parte de los promotores quienes no pueden recuperar su dinero. El 1ero de abril, docenas de promotores acudieron a la oficina de la compañía en Marlborough, Massachusetts para quejarse - en parte debido a que, tal como lo dijo uno de ellos a la prensa, el servicio de VoIP es "casi imposible de vender". Por lo tanto, el 14 de abril (ayer), TelexFree se declaró en bancarrota en Nevada en conformidad con el Capítulo 11 admitiendo que no puede cumplir con sus obligaciones con sus ingresos de VoIP y buscando autoridad para rechazar todas sus obligaciones actuales con los promotores.

5. Por medio de las actividades alegadas en esta Demanda, los demandados han sido involucrados y siguen estando involucrados en: (a) una conducta fraudulenta o engañosa en conexión con la compra o venta de títulos, violando la Sección 10(b) de la Ley de mercado de valores de 1934 ("Ley de mercado de valores") y la regulación 10b-5 en conformidad con esta; (b) fraude en la oferta o venta de títulos, violando la Sección 17(a) de

la Ley de títulos y valores de 1933 ("Ley de títulos y valores"); y (c) la oferta o venta de títulos no registrados, violando la Sección 5 de la Ley de títulos y valores.

6. Para poner un alto a la conducta ilegal continua de los demandados, mantener el status quo y conservar cualquier activo que quede para los inversionistas estafados antes de la pronunciación de una sentencia final, la Comisión busca una compensación de emergencia equitativa, incluyendo una orden de prohibición temporal y medida cautelar para: (a) prohibir que los demandados continúen violando las estipulaciones relevantes de las leyes federales de títulos y valores (b) congelar los activos de los demandados y de los demandados nominales sin interés en la causa; (c) exigir que los demandados y los demandados nominales sin interés en la causa repatrien todas las ganancias del fraude que ahora se encuentran en el exterior; (d) exigir que los demandados y demandados nominales sin interés en la causa presenten una contabilización de los fondos de inversionistas y otros activos en su posesión; (e) impedir que los demandados y que los demandados nominales sin interés en la causa destruyan documentos relevantes; y (f) autorizar a la Comisión a llevar a cabo un divulgación urgente de pruebas.

7. La Comisión busca además: (a) una prohibición permanente que impida que los demandados cometan más violaciones de las estipulaciones relevantes de las leyes federales de títulos y valores; (b) una multa sobre ganancias ilegales obtenidas por los demandados y los demandados nominales sin interés en la causa, más un abono prejudicial; y (c) sanciones civiles dada la naturaleza flagrante de las violaciones de los demandados.

JURISDICCIÓN

8. La Comisión busca una prohibición permanente y multa sobre ganancias ilegales en conformidad con la Sección 20(b) de la Ley de títulos y valores [Artículo 15 Código de los Estados Unidos Sección 77t(b)] y Sección 21(d)(1) de la Ley de mercado de valores

[Artículo 15 Código de los Estados Unidos Sección 78u(d)(1)]. La Comisión busca la imposición de penalidades civiles en conformidad con la Sección 20(d) de la Ley de Títulos [Artículo 15 Código de los Estados Unidos Sección 77t(d)] y la Sección 21(d)(3) de la Ley de Bolsa de Valores [Artículo 15 Código de los Estados Unidos Sección 78u(d)(3)].

9. Este Tribunal tiene jurisdicción sobre esta acción en conformidad con las Secciones 20(d) y 22(a) de la ley de títulos [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77t(d), 77v(a)] y secciones 21(d), 21(e) y 27 de la Ley de Bolsa de Valores [Artículo 15 del Código de los EE.UU., sección 78u(d), 78u(e), 78aa]. La jurisdicción es apropiada en este Distrito ya que TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC tienen su sede comercial principal en Massachusetts, y los demandados Merrill, Wanzeler, Merrill, Labriola y De La Rosa viven en Massachusetts.

10. En conexión con la conducta descrita en esta Demanda, los demandados han hecho uso, directa o indirectamente de los correos o los medios o instrumentos de transporte o comunicación en el comercio interestatal.

11. La conducta de los demandados ha involucrado fraude, engaño o una omisión insensata o deliberada de los requisitos regulatorios, y ha resultado en una pérdida sustancial o riesgo sustancial de pérdida sustancial para otras personas.

DEMANDADOS

12. TelexFree, Inc. es una corporación de Massachusetts con su sede comercial principal en Marlborough, Massachusetts. Antes de un cambio de nombre en febrero del 2012, se conocía como Common Cents Communications, Inc. (“Common Cents”), la cual fue constituida por los demandados Wanzeler, Merrill y Labriola en el 2002. TelexFree, LLC es una corporación de Nevada con su sede comercial principal en la misma dirección en Marlborough. Fue incorporada por Wanzeler, Merrill y Carlos Costa (un residente de Brasil) en julio del 2012, y está registrada para

hacer negocios en Massachusetts en abril del 2013. TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC nunca han estado registradas ante la Comisión, ni tampoco se han registrado nunca o intentado registrar ninguna oferta de títulos en conformidad con la Ley de Títulos y Valores o cualquier tipo de título en conformidad con la Ley de Bolsa de Valores. El 14 de abril del 2014, TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC presentaron una solicitud de protección por bancarrota en Nevada en conformidad con el Capítulo 11.

13. James M. Merrill, edad 52, vive en Ashland, Massachusetts. Es el copropietario de TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC. Antes de la declaración de bancarrota del 14 de abril del 2014, éste también era presidente de TelexFree, Inc. Éste ha aparecido en muchos videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet. Es el dueño de Cleaner Image Associates, Inc., un pequeño negocio de limpieza comercial que éste ha operado desde su hogar en Ashland desde 1986.

14. Carlos N. Wanzeler, edad 45, vive en Northborough, Massachusetts. Es el copropietario y tesorero de TelexFree, Inc. y el copropietario de Telex Free, LLC. Ha aparecido en muchos videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet. Es el propietario de Brazilian Help, Inc. ("Brazilian Help"), una corporación de Massachusetts con su sede comercial principal en la dirección de TelexFree en Marlborough. Además es el propietario de Above & Beyond the Limit, LLC, una corporación de New Mexico.

15. Steven M. Labriola, edad 53, vive en Northbridge, Massachusetts. Es el director de ventas internacionales de TelexFree y ha aparecido en muchos videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet. Fue el director fundador de Common Cents. Además opera Gyver Work, un pequeño negocio de reparación y mantenimiento de computadoras ubicado en Southborough, Massachusetts.

16. Joseph H. Craft, edad 50, vive en Boonville, Indiana. Es un contador público certificado con oficinas en Indiana y Kentucky. Es el gerente financiero de TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC y prepara los estados financieros de la compañía. Ha sido el gerente financiero de otras compañías de marketing multinivel.

17. Sanderley Rodrigues de Vasconcelos, edad 42, anteriormente vivía en Revere, Massachusetts y ahora vive en Davenport, Florida. Es uno de los exitosos promotores de TelexFree, especialmente entre la comunidad brasilera en Massachusetts y otros lados. Ha aparecido en videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet (él mismo ha publicado por lo menos uno), y declaró públicamente ser el primer promotor en los EE.UU. en convertirse en millonario. Es el propietario de WWW Global Business Inc., una corporación de Massachusetts que formó en febrero del 2013. En el 2007, finiquitó los cargos presentados por la Comisión por operar un esquema piramidal fraudulento conocido como Universo FoneClub Corporation. Se lo sometió de manera permanente a una orden judicial por violar la Sección 10(b) de la Ley de Bolsa de Valores y Regulación 10b-5, y Secciones 5(a), 5(c) y 17(a) de las Leyes de Títulos y Valores. Además se le ordenó pagar aproximadamente USD\$ 1,8 millones por devolución de ganancias ilícitas.

18. Santiago De La Rosa, edad 42, vive en Lynn, Massachusetts. Es uno de los promotores más exitosos de TelexFree, especialmente entre la comunidad dominicana en Massachusetts y en otros sitios. Ha aparecido en videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet. Es el propietario de Magica Media Corp., una corporación de Massachusetts que formó en marzo del 2013.

19. Randy N. Crosby, edad 51, vive en Alpharetta, Georgia. Es uno de los promotores más exitosos de TelexFree y ha aparecido en videos promocionales de TelexFree que se han promocionado

en el internet. Además promovió a TelexFree a través de un sitio web denominado "everybodygetspaidweekly .biz",

20. Faith R. Sloan, edad 51, vive en Chicago, Illinois. Ella es una de las promotoras más exitosas de TelexFree y ha aparecido en videos promocionales de TelexFree que se han publicado en el internet. Además promovió a TelexFree a través de un sitio web denominado "telexfreepower.com".

DEMANDADOS NOMINALES
SIN INTERÉS EN LA CAUSA

21. TelexFree Financial, Inc. ("TelexFree Financial") es una corporación de Florida con su sede comercial principal en Coconut Creek, Florida. Se constituyó por Craft el 26 diciembre del 2013. Sus funcionarios y directores son Wanzeler y Merrill y Wanzeler es un representante registrado. El 30 y 31 de diciembre del 2013, recibió transferencias electrónicas que totalizaban USD\$4,105,000 por parte de TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC. El 14 de abril del 2014 TelexFree Financial presentó una solicitud de protección por bancarrota en Nevada en conformidad con el Capítulo 11.

22. TelexElectric, LLLP ("TelexElectric") es una Nevada sociedad limitada con su sede comercial principal en Las Vegas, Nevada. Se constituyó el 2 de diciembre del 2013. Sus socios generales son Wanzeler y Merrill. Los estados financieros preparados por Craft indican que TelexFree hizo un "préstamo" de USD\$ 2,022,329 a TelexElectric.

23. Telex Mobile Holdings, Inc. ("Telex Mobile") es una corporación de Nevada con su sede comercial principal en Las Vegas, Nevada. Se constituyó el 26 de noviembre del 2013. Sus directivos son Wanzeler y Merrill. Los estados financieros preparados por Craft indican que TelexFree hizo un "préstamo" de USD\$ 500,870 a Telex Mobile.

DECLARACIÓN DE HECHOS

Antecedentes de TelexFree

24. A fines de los 90, Wanzeler y Merrill se convirtieron en representantes de ventas para WorldxChange, una de las muchas compañías que ofrecían entonces servicios telefónicos económicos a larga distancia a través de los números de acceso "10-10". (Para hacer una llamada, los clientes llamaban al número de acceso de siete dígitos de la compañía y luego marcaban el número de teléfono con el cual quería comunicarse). WorldxChange fue una compañía de marketing multinivel que utilizaba a representantes de ventas para reclutar a otros representantes de ventas así como también clientes. Wanzeler y Merrill reclutaron a Labriola como uno de sus mercadeadores. En el 2002, los tres constituyeron Common Cents como un vehículo para sus esfuerzos de ventas en nombre de WorldxChange. Wanzeler hizo la mayor parte del reclutamiento de la compañía a través de sus contactos en Brasil y en la comunidad brasilera en Massachusetts. Sin embargo, en el 2003 los tres dejaron de trabajar con WorldxChange luego de que fuera adquirida por otra compañía y cesara su actividad de marketing multinivel.

25. En el 2005, Wanzeler inició la venta de adaptadores de teléfono-dispositivos que enlazan una línea de teléfono tradicional con una red digital o servicio de VoIP. La mayoría de sus clientes eran de Brasil, y Wanzeler utilizaba el nombre "Brazilian Help" (Asistencia brasilera) en los Estados Unidos y "Disk a Vontade Telefonía" ("Llamadas ilimitadas" en portugués) en Brasil. El negocio se basaba principalmente en atraer clientes con publicidad de televisión y radio en Brasil, ya que el intento de utilizar el modelo de marketing multinivel de WorldxChange no tuvo éxito. La tarifa mensual era de USD\$49.90. En el 2007, Wanzeler incorporó asistencia brasilera en Massachusetts. Merrill asistió a Wanzeler pero nunca mantuvo un título de propiedad o interés en Brazilian Help.

26. A inicios del 2012, Carlos Costa, quien había sido uno de los representantes de venta principales de Wanzeler en Brasil, sugirió que comenzaran a reclutar clientes a través de publicidad en el internet. Tomando

dicha sugerencia, Wanzeler y Merrill cambiaron el nombre de Common Cents a TelexFree, Inc. Éstos adoptaron el nombre "99TelexFree" para su servicio de VoIP, que continuaban tarifando a USD\$ 49.90 por mes. Wanzeler, Costa y asociados en Brasil crearon un sitio web denominado "telexfree.com". El sitio estaba redactado en portugués y traducido al inglés. En julio del 2012, Wanzeler, Merrill y Costa constituyeron TelexFree, LLC, aparentemente para manejar transacciones fuera de Massachusetts.

27. En noviembre del 2012, TelexFree inició sus operaciones en los Estados Unidos.

La estructura de la pirámide

Énfasis en reclutar a nuevos miembros

28. TelexFree pretende estar en el negocio de suministrar su servicio de VoIP "99TelexFree", que cuesta USD\$ 49.90 por mes. Los clientes registran sus números de teléfono con TelexFree y reciben un software que permite que sus computadoras hagan llamadas telefónicas a través de los servidores de red de la compañía en Marlborough.

29. Sin embargo, no es un secreto que el negocio principal de TelexFree sea reclutar a nuevos miembros y pagarles para promocionar la compañía por medio de publicidad en el internet y por reclutar a más miembros. Tal como lo declaró Merrill en una rueda de prensa de fecha 1ero de marzo del 2013:

Además de proveer de un excelente servicio a un precio muy razonable, el "ingrediente secreto" para nuestro éxito es nuestro plan de compensación. Hemos desarrollado un sistema único que permite que cada uno de nuestros representantes independientes [sic] ganen dinero cada semana. De hecho pagamos a nuestros representantes semanalmente si siguen nuestro sistema y publicitan nuestro servicio en el internet.

30. El modelo comercial de TelexFree es directo: a cambio de tarifas de membresía modestas, promete retornos financieros sustanciales si los promotores colocan avisos sencillos para su producto de VoIP en el internet y reclutan a otros para que hagan lo mismo.

31. Para llegar a nuevos miembros, TelexFree se basa en el sitio web de su compañía y en sitios web mantenidos por sus promotores principales. Una sección interna del sitio web de la compañía (por lo general denominado "oficina interna") contiene materiales de marketing que los promotores pueden descargar y utilizar para sus propios sitios web y otros esfuerzos de reclutamiento. TelexFree controla las actividades de sus promotores, a quienes no se permite utilizar ningún material de marketing que no haya sido aprobado por la compañía. Si TelexFree objeta algo publicado por un promotor, la compañía puede limitar el acceso del promotor al sitio web interno de la compañía o incluso revocar el registro del promotor. Además, los demandados individuales aparecen en seminarios públicos, muchos de los cuales están capturados en videos que son publicados en el internet, incluyendo sitios como "YouTube". Entre los ejemplos de los videos promocionales de YouTube presentando declaraciones por uno o más de los demandados individuales se incluyen:

14 de diciembre del 2012: "TelexFree en español- Santiago De La Rosa."

13 de marzo del 2013: "TelexFree Steve Labriola- Atlanta Sheraton."

13 de marzo del 2013: "El primer millonario de TelexFree EE.UU. Sann Rodrigues [sic] cuenta su historia". Este video fue publicado por Sloan.

20 de abril del 2013: "Presentación de TelexFree Webinar + Líderes en HD". Esta presentación fue realizada por Crosby.

12 de junio del 2013: "Seminario por internet de Sloan sobre equipo y fuerza de ventas global de TelexFree Faith."

20 de junio del 2013: "Investigación de TelexFree con el presidente James Merrill, Vicepresidente Carlos Wanzeler y Steve Labriola."

21 de junio del 2013: "Testimonio de la visión de TelexFree por Santiago de la Rosa."

31 de julio del 2013: "TelexFree EE.UU.- Los Angeles I." El video que fue publicado por Rodrigues, incluye comentarios de Merrill, Wanzeler y Labriola.

1ero de agosto del 2013: "Hablantes corporativos de TelexFree en Newport Beach Extravaganza." Este video incluye comentarios de Merrill, Wanzeler y Labriola.

17 de agosto del 2013: "Intervención y testimonios Sann Rodrigues y Santiago De La Rosa de TelexFree."

16 de octubre del 2013 "Presentación comercial de TelexFree - En español con Santiago De La Rosa."

29 de enero del 2014: "Convocatoria de actualización corporativa de Steve Labriola de TelexFree 1129/14".

6 de abril del 2014 "Tengo respuestas para muchas preguntas - Steve Labriola -TelexFree".

Opciones de membresía

32. TelexFree cobraba USD\$ 50 para que un inversionista se convirtiera en "miembro" o "socio". Por sí misma, una membresía no tenía significado. La única manera para que un inversionista hiciera dinero era que se convirtiera en "promotor" que colocara anuncios en el internet, reclutara a nuevos miembros y/o vendiera el servicio de VoIP.

33. Antes del cambio del reglamento el 9 de marzo del 2014, TelexFree tenía dos programas principales por medio de los cuales los promotores podían hacer dinero colocando anuncios en el internet:

a. El programa "AdCentral" costaba USD\$339 (Tarifa de USD\$50 de membresía más una tarifa por contrato de USD\$289) por un contrato de 52 semanas. Los promotores en el programa AdCentral recibían diez paquetes de un mes del servicio de VoIP de "99TelexFree" y se les exigía colocar un anuncio por día en el internet. Por cada semana que los promotores de AdCentral colocaran el número exigido de anuncios, recibían un paquete adicional de VoIP. A los promotores de AdCentral que colocaban anuncios se les prometía

un pago semanal de USD\$ 20, o de USD\$ 1,040 para el año. De este modo, se suponía que un promotor de AdCentral que completaba un contrato de 52 semanas recibía USD\$ 1,040 - un retorno anual del 207% sobre una inversión de USD\$ 339.

b. El programa "AdCentral Family" costaba USD\$1,425 (USD\$50 por tarifa de membresía más una tarifa contractual de USD\$ 1,375) por un contrato de 52 semanas. Los promotores en el programa AdCentral Family recibían cincuenta y un paquetes de un mes del servicio de VoIP y se les exigía colocar cinco anuncios por día en el internet. Por cada semana que los promotores de AdCentral Family colocaran el número exigido de anuncios, recibían cinco paquetes adicionales de VoIP. Se les prometía a los promotores de AdCentral Family que publicaban los anuncios necesarios un pago semanal de USD\$ 100, o USD\$ 5,100 por año. De este modo, se suponía que un promotor de AdCentral Family que completaba un contrato de 52 semanas recibía USD\$ 5,200 - un retorno anual del 265% sobre una inversión de USD\$ 1,425.

34. Los nuevos miembros podían pagar la tarifa de membresía con tarjeta de crédito, o podían pagar al promotor que los reclutaba (cuyo monto de la tarifa se debitaría de la cuenta interna con TelexFree). Los nuevos miembros se suscribían a través de la página de su promotor en la sección de "oficina interna" del sitio web de TelexFree, registraban su número telefónico y recibían un número de inicio de sesión personal.

Incentivos para los promotores

35. Previo al cambio del reglamento el 9 de marzo del 2014, TelexFree utilizó una estructura de marketing multinivel en dos aspectos. Primero, tenía algunos programas por medio de los cuales se prometía a los promotores comisiones simplemente por reclutar a nuevos miembros de AdCentral o de AdCentral Family:

- a. Se les prometía a los promotores un bono por única vez de USD\$ 20 por cada nuevo miembro de AdCentral y USD\$ 100 por cada nuevo miembro de AdCentral Family que reclutaran.
- b. A los promotores que reclutaban a dos promotores adicionales se les prometía un bono de USD\$ 20 por cada participante directo o indirecto en su "red", hasta un máximo de USD\$ 440.
- c. En conformidad con el plan "Team Builder Plan", se prometía a los promotores de AdCentral Family que reclutaban a diez miembros, cada uno de los cuales vendía cinco paquetes de VoIP (a ellos mismos o a otros), un 2% de la facturación neta de TelexFree en el siguiente mes, hasta un máximo de USD\$ 39,600.
- d. Se prometía a los promotores 2% de todos los pagos a cada participante de su red que tenían por lo menos un cliente de VoIP activo (que podían ser los mismos participantes), bajando hasta seis niveles en la red los promotores.

36. Segundo, TelexFree ofrecía algunos programas de comisiones a los promotores en base a las ventas del servicio de "99TelexFree":

- a. Se les prometía una comisión del 90% (o USD\$ 44.90) por el paquete de VoIP inicial vendido a un cliente minorista que reclutaran.
- b. Se les prometía una comisión a los promotores del 10% (o USD\$ 4.99) por mes por cada participante directo que renovaba el servicio de VoIP y un 2% (o USD\$ 0.99) por mes por cada participante indirecto que renovaba el servicio de VoIP, bajando hasta el sexto nivel de la red del promotor.
- c. Se les prometía a los promotores una comisión del 2% de todas las ventas de paquetes de VoIP a través de participantes directos o indirectos en su red, hasta el sexto nivel de su red.

37. Los promotores recibían su propia página en la "oficina interna" del sitio web, de modo que pudieran llevar un control de los participantes en su red.

El único requisito para obtener el pago: Publicar anuncios en el internet

38. Previo al cambio del reglamento el 9 de marzo del 2014, no había un requisito de que los promotores de AdCentral vendieran paquetes de VoIP para poder recibir sus pagos semanales. De hecho, TelexFree y sus promotores hacían énfasis repetidamente en que los miembros de AdCentral no tenían que vender nada --simplemente debían colocar anuncios en el internet. El eslogan repetía una y otra vez "se les paga a todos semanalmente".

a. Una de las presentaciones de marketing que aparecían en el sitio web de la compañía se titulaba "TelexFREE: Publicidad y Tecnología." La presentación declaraba, "Trabaje en el internet publicando anuncios diariamente". Únicamente una diapositiva mencionaba el servicio de VoIP; el resto describía en detalle los varios programas de membresías y comisiones.

b. Al relatar su historia de éxito en un video en el internet el 13 de marzo del 2013, Rodrigues afirmaba, "simplemente coloquen diariamente sus anuncios y se le pagará a todos semanalmente." Éste también hizo y respondió la siguiente pregunta: "¿Con qué compañía en el país, o a nivel mundial, puede ganar dinero...sin tener que vender nada? Esto ahora existe. TelexFree".

c. Crosby declaró en un video en el internet el 20 de abril del 2013, "¿Qué pasaría si trabajase con una compañía que le pagara simplemente por publicitar el servicio?... Nos están pagando por publicitar el servicio. Es así de simple". Agregó que los miembros no deben preocuparse de "vender al público".

d. Sloan declaró en un video en el internet el 12 de junio del 2013, "Coloque sus anuncios y habrá culminado su día. Haga esto durante siete días a la semana y se le pagará cada semana". Ésta añadió, "No necesita acumular. No necesita vender".

e. Los demandados caracterizaban a menudo los pagos de USD\$ 20 por semana a los promotores de AdCentral y USD\$ 100 por semana a los promotores de AdFamily como la recompra de la compañía de los paquetes de VoIP que recibían cada semana (a USD\$ 20 cada uno).

39. Se exigía que los promotores publiquen anuncios redactados por TelexFree y que se encontraban en la sección de "oficina interna" del sitio web de la compañía. La mayoría de anuncios ofrecían una prueba gratuita de 60 minutos del servicio de VoIP. La "oficina interna" contenía además enlaces a muchos sitios web externos en donde se podían colocar los anuncios. Utilizando una computadora, el promotor copia el anuncio, lo pega en el sitio web externo, y vuelve a la "oficina interna" para "validar" el anuncio que se colocó.

40. TelexFree y sus promotores hicieron énfasis en que el proceso de colocar anuncios era extremadamente simple.

a. Una versión de la presentación de marketing en un sitio web de la compañía afirmaba, "el sistema de marketing integral de TelexFree hace que la publicación en el internet sea simple y repetitiva [sic]."

b. Otra versión de la presentación de marketing en el sitio web de la compañía afirmaba: "Lo tenemos todo computarizado [sic], únicamente en 3 pasos, en su oficina virtual."

c. Crosby declaró en su video de abril del 2013, "toma menos de treinta segundos colocar cada anuncio. La mayoría de personas lo hace en 15 o 20 segundos."

d. Sloan declaró en su video de junio del 2013, "Usted coloca sus anuncios. Esto le toma un minuto y medio. Tres minutos. Cinco minutos como máximo".

41. De hecho, los promotores que querían colocar muchos anuncios por día podían aprovechar los servicios de terceros que automatizaban la publicación de anuncios y validar el proceso por una tarifa pequeña.

42. El volumen total de anuncios virtualmente idénticos para el servicio de VoIP de TelexFree terminaba siendo en gran parte insignificante, especialmente debido a que cualquiera que utilizara "telexfree" como un término de búsqueda en el internet sería dirigido al propio sitio web de la compañía. A inicios de abril del 2014, un sitio web, Adpost.com, contenía más de 33,000 anuncios para TelexFree, mientras que otro, ClassifiedGiant.com, contenía más de 25,000 anuncios publicados sólo desde el 1ero de febrero del 2014.

43. TelexFree y sus promotores enfatizaban repetidamente que los promotores que agregaban y reclutaban a más miembros podían ganar montos sustanciales de dinero.

a. Una versión de la presentación de marketing en el sitio web de la compañía contenía diapositivas indicando que un promotor de AdCentral podía ganar USD\$ 2,296 en una inversión de USD\$ 289, que un promotor de Ad Central Family podía ganar USD\$ 11,599 por año en una inversión de USD\$ 1,375, y que un promotor de Team Builder podía recibir hasta USD\$ 39,600 por año.

b. Otra versión de la presentación de marketing en el sitio web de la compañía declaraba, "Gane ingresos infinitamente."

c. Telexfree declaró en una rueda de prensa del 1ero de marzo del 2013, que 23 promotores en Brasil ya se habían vuelto millonarios.

d. Crosby declaró en su video de abril del 2013, "Docenas y docenas de personas se han vuelto millonarias por esto." Agregó, "¿Hasta dónde llega?" "Paga infinitamente".

e. Labriola declaró en su video de enero del 2014, "Existen algunas personas que obtienen ingresos increíbles de esto".

Declaraciones fraudulentas y omisiones sustanciales acerca de TelexFree

44. En todas sus declaraciones al público a través del sitio web y videos de internet de la compañía, los demandados nunca revelaron que los ingresos del negocio de VoIP eran muy pequeños (véase el párrafo 50 a continuación) y que en realidad estaban operando un esquema piramidal.

45. Adición, TelexFree y sus promotores hicieron numerosas declaraciones públicas falsas acerca de la compañía, sus fundadores y sus negocios:

a. El sitio web de TelexFree, en una sección titulada "Fundador", declara que Merrill recibió una Licenciatura en Economía de la Universidad Westfield State. Esta declaración es falsa. Merrill abandonó Westfield State luego de apenas dos años.

b. La sección "Fundador" del sitio web de TelexFree incluye una foto de Merrill parado en frente de un gran edificio de tres pisos, con el título "El Sr. Merrill en frente de la oficina central de TelexFree en los EE.UU." Por lo menos dos versiones de la presentación de marketing sobre el sitio web de la compañía contenían una foto de Merrill y una foto del mismo edificio con el título "La oficina central de la compañía: Estados Unidos", El uso de la foto del edificio es engañoso. La totalidad del edificio no está ocupada o pertenece a TelexFree, Inc.. De hecho, originalmente compartía una sola oficina (que consistía de una recepcionista, salas de conferencia y cubículos) con otras 28 compañías.

Apenas en diciembre del 2013 esta se trasladó a su propia oficina, la cual ocupa una porción del primer piso. TelexFree, LLC no tiene una oficina física en lo absoluto, únicamente una dirección de correo en Nevada.

c. El 21 de marzo del 2014, TelexFree emitió un comunicado de prensa con la siguiente cita de parte de Merrill: "Hemos estado en telecomunicaciones de VoIP durante más de una década". Esta declaración es falsa. Tal como se citó anteriormente, Common Cents se fundó en el 2002, y su negocio fue el mercadeo de planes de larga distancia "10-10" para WorldxChange - y no tecnología de VoIP.

d. La porción pública del sitio web de TelexFree contiene una imagen de un hotel Best Western y un anuncio que dice "Oportunidad en el Hotel Best Western". La el sitio web de la "oficina interna" de TelexFree incluye un icono con el logotipo de Best Western Hotels que se titula "Best Western, TelexFree Tijuca". Por lo menos una versión de la presentación de marketing en el sitio web de la compañía incluía descripciones de las actividades de Best Western en los Estados Unidos y Sudamérica. Crosby declaró en su video de abril del 2013, "Esta compañía es un riesgo compartido con Best Western". La declaración y otras sugerencias de que TelexFree mantiene una relación comercial con Best Western son falsas. Ympactus Comercial Ltda. ("Ympactus"), una corporación brasilera controlada por Wanzeler y Costa, tiene un acuerdo promocional con una compañía brasilera que se está asociando con Best Western para un nuevo hotel. TelexFree no tiene una relación en lo absoluto con Best Western.

e. La sección de "Fundador" del sitio web de TelexFree afirma, "Estando bien informado sobre las nuevas tecnologías de la era (VoIP), en el 2002 [Merrill] decidió fundar TelexFree, Inc. para servir a este mercado." El 1ero de agosto del 2013, Wanzeler dijo en una reunión de promotores de TelexFree, "Tenemos una compañía desde 1995. Es una compañía con productos de VoIP". Las declaraciones son falsas, por algunas razones. Primero, Common Cents - no TelexFree- se fundó en el 2002. Segundo, Wanzeler, Merrill y Labriola - no sólo Merrill- constituyeron Common Cents. Tercero, el negocio de Common Cents era mercadear planes de acceso a larga distancia "10-10" para WorldxChange- no tecnología de VoIP.

Declaraciones tranquilizadoras con respecto a una acción reguladora en Brasil

46. En junio del 2013, un tribunal en el estado brasilero de Acre suspendió las operaciones de Ympactus y congeló sus activos en Brasil, en base a una sospecha de operación de un esquema piramidal. En un video publicado el 20 de junio del 2013, Merrill, Wanzeler y Labriola intentaron tranquilizar a los promotores. Merrill declaró "indagaciones como estas son muy comunes en el mercadeo por redes... Tenemos un crecimiento tan increíble que vamos a llamar la atención". Labriola declaró, "estas cosas ocurren a las compañías de mercadeo en redes una y otra vez... No nos preocupemos". Wanzeler agregó, "Aún estamos aquí. Nos vamos a quedar por un buen rato".

47. Sin embargo, en sus declaraciones de bancarrota del 14 de abril del 2014, TelexFree declara que luego de la acción de ejecución brasilera en contra de Ympactus, comenzó la reestructuración de la planificación de su programa de compensación lo cual resultó en los cambios anunciados el 9 de marzo del 2014.

48. Los demandados no revelaron que algunos bancos y por lo menos un procesador de pagos dejaron de hacer negocios con TelexFree, aparentemente debido a cuestiones acerca de la legalidad de su programa de mercadeo multinivel. Como resultado, TelexFree ha sido forzada repetidamente a abrir nuevas cuentas en distintos bancos y a cambiar procesadores de pago.

Secretos de la pirámide

49. Luego de la acción de ejecución en Brasil, ciertas personas afiliadas a TelexFree hicieron declaraciones públicas con el propósito de reafirmar que TelexFree es diferente a los programas ilegales de mercadeo multinivel ya que tiene un producto real para vender - el servicio de VoIP de 99TelexFree.

a. En un video publicado el 2 de agosto del 2013, Gerald Nehra, quien afirma ser el abogado de TelexFree, declaró, "el ingrediente especial es que usted tiene un producto real".

b. En un video publicado el 15 de agosto del 2013, Costa declaró que TelexFree "nunca fue ni será" una pirámide ilegal debido a las ventas del servicio de VoIP. Este reafirmó, "No dependemos de la entrada de nadie para poder pagar a las personas que ya están adentro".

50. La realidad es muy distinta. En base a información disponible hasta la fecha, está claro que los ingresos de VoIP de TelexFree han sido únicamente una pequeña fracción del dinero que prometió pagar a los promotores de AdCentral. Las transacciones con tarjeta de crédito desde agosto del 2012 a marzo del 2014 indican que TelexFree recibió un poco más de USD\$ 1.3 millones de dólares por la venta de aproximadamente 26,300 contratos de VoIP. Durante el mismo período, TelexFree recibió más de USD\$ 302 millones de aproximadamente 48,000 promotores de AdCentral y 202,000 promotores de AdCentral Family. Por medio de la venta de dichos contratos de un año, TelexFree prometía pagar más de USD\$ 1,100 millones a los promotores que colocaban los anuncios necesarios en el Internet, una tarea que tal como se explicó anteriormente era extremadamente fácil de realizar. En otras palabras, los recibos de venta de paquetes de VoIP cubrieron apenas 1% de las obligaciones de TelexFree de pagar a los promotores que colocaban anuncios. La disparidad entre los ingresos de VoIP de TelexFree y sus obligaciones con AdCentral era en realidad peor que esto, ya que los USD\$ 1,100 millones no incluyen las comisiones e incentivos que TelexFree prometió pagar a los promotores en conformidad con los programas adicionales descritos anteriormente.

51. En pocas palabras, TelexFree operaba una pirámide típica. Debido a que los ingresos de las ventas de VoIP eran tan pequeños, TelexFree fue forzada a utilizar el dinero de nuevos inversionistas para hacer sus pagos a inversionistas antiguos.

Distribución de fondos

52. La Comisión no ha podido obtener un conjunto completo de declaraciones de parte de los bancos, firmas de corretaje y servicios de procesamiento de pagos de tarjetas de crédito de los demandados. Sin embargo, la información disponible hasta la fecha, de registros bancarios y otros registros financieros así como también de declaraciones hechas por varios demandados, indican que Merrill y Wanzeler, que tenían la autoridad exclusiva para transferir fondos corporativos de TelexFree hasta la declaración de bancarrota, han hecho que se transfieran más de USD\$ 30 millones de cuentas de operación de TelexFree a ellos mismos y a compañías asociadas en los últimos meses:

a. Los estados de cuenta muestran que TelexFree Financial, Inc. recibió USD\$ 4,105,000 el 30 de diciembre y 31 de diciembre del 2013.

b. Los estados financieros preparados por Craft indican que TelexFree hizo un "préstamo" de USD\$ 2,022.329 a TelexElectric.

c. Los estados financieros preparados por Craft indican que TelexFree hizo un "préstamo" de USD\$ 500,870 a Telex Mobile.

d. Los estados de cuenta muestran que, en diciembre del 2013, se transfirieron aproximadamente USD\$ 14.3 millones a cuentas de corretaje recientemente creadas a nombre de TelexFree, LLC

e. Los estados de cuenta muestran que Merrill recibió USD\$ 3,136,200 el 26 de diciembre y el 27 de diciembre del 2013.

f. Los estados de cuenta muestran que Wanzeler recibió USD\$ 4,317,800 el 26 de diciembre y 27 de diciembre del 2013.

g. Los estados de cuenta muestran que dos compañías controladas por Craft recibieron más de USD\$ 2,010.000 entre el 19 de noviembre del 2013 y el 14 de marzo del 2014.

h. Los registros federales de transferencias muestran que Wanzeler transfirió USD\$ 3.5 millones a Oversea- Chinese Banking Corporation en Singapur el 2 de enero del 2014.

i. Además, un banco ha informado a la Comisión que TelexFree, LLC envió USD\$ 10,389.000 a una entidad conocida como TelexFree Dominicana, SRL el 3 de abril del 2013.

53. Además, el 11 de abril justo antes de la declaración de bancarrota de TelexFree), Merrill y la esposa de Wanzeler obtuvieron cheques de caja por un monto total de USD\$ 25,552,402. Los cheques son pagaderos a TelexFree, LLC.

Colapso de la pirámide

54. El 9 de marzo del 2014, TelexFree hizo cambios a su plan de compensación lo cual hizo mucho más difícil que los promotores calificaran para los pagos. El cambio más significativo es que quizás los promotores no reciban ningún pago - incluso si habían calificado para los pagos antes del 9 de marzo - hasta que hayan reclutado a diez clientes de VoIP, incluyendo a cinco que siguen estando activos cada mes, así como también dos reclutas directos que tengan cada uno cinco clientes VoIP activos por mes. En otras palabras, ahora los promotores deben vender en realidad el producto de VoIP de TelexFree para obtener pagos.

55. El cambio de reglas generó una tormenta de protestas por parte de los miembros de AdCentral. En abril, docenas de promotores acudieron a la oficina de la compañía en Marlborough, Massachusetts para quejarse - en parte debido a que, tal como lo dijo uno de ellos a la prensa, el servicio de VoIP es "casi imposible de vender".

56. El 14 de abril del 2014, los demandados TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC y el demandado nominal sin interés en la causa TelexFree Financial Inc., se declararon en bancarrota en Nevada en conformidad con el capítulo 11. Las tres

compañías afirman tener obligaciones de hasta USD\$ 600 millones pero activos en no más de USD\$ 120 millones. Las compañías declararon que, en las cinco semanas luego del cambio de reglas del 9 de marzo, los promotores presentaron demandas por USD\$ 174 millones, principalmente por las colocaciones de avisos de AdCentral. Las compañías también declaran que los ingresos en conformidad con el plan de compensación del 9 de marzo - que exige que los promotores de AdCentral vendan productos de VoIP para obtener pagos -han sido tan decepcionantes que las compañías no pueden cumplir con sus obligaciones. Confirmando que las ventas de VoIP no han generado ingresos suficientes para cumplir con sus promesas con los promotores de AdCentral, las compañías buscan autoridad para rechazar todos los contratos vigentes de AdCentral.

57. Se desconoce el paradero y/o la disposición de los más de USD\$ 300 millones en fondos de inversionistas recaudados por TelexFree.

PRIMERA DEMANDA DE
COMPENSACIÓN
(Violación de la Sección 10(b) de la Ley de Bolsa de Valores y regulación 10b-5)

58. La Comisión repite e incorpora por referencia los alegatos en los párrafos 1-56 de la Demanda tal como se estableció íntegramente en la presente.

59. Los demandados, han hecho uso, directa o indirectamente, actuando de manera intencionada, a sabiendas o precipitadamente, de los medios o instrumentos de comercio interestatal o de los correos, en conexión con la compra o venta de títulos: (a) han utilizado o están utilizando dispositivos, esquemas o artificios para cometer fraudes; (b) han hecho o están haciendo declaraciones falsas de hechos materiales o han omitido o están omitiendo la declaración de un hecho material necesarios para hacer que las declaraciones no sean engañosas, en vista de las circunstancias bajo las cuales fueron hechas; o (c) participan o están participando en actos, prácticas o cursos de negocios que operan como un fraude o engañan a ciertas personas.

60. Como resultado, los demandados han violado, y a no ser que se los detenga, continuarán violando la Sección 10(b) de la Ley de Bolsa de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78j(b)] y Regla 10b-5 en conformidad con la misma [Artículo 17 del Código de los Estados Unidos Sección 240.10b-5].

SEGUNDA DEMANDA DE COMPENSACIÓN
(Violación de la Sección 17(a) de la Ley de Títulos y Valores)

61. La Comisión repite e incorpora por referencia los alegatos en los párrafos 1-56 de la Demanda tal como se estableció íntegramente en la presente.

62. Los demandados, directamente o indirectamente, actuando de manera intencionada, a sabiendas o precipitadamente, en la oferta o venta de títulos por medio del uso de instrumentos de transporte o comunicación en el comercio interestatal o por medio del uso de correos: (a) han utilizado o están utilizando, dispositivos, esquemas o artificios para cometer fraudes; (b) han obtenido o están obteniendo dineros o propiedades por medio de declaraciones falsas de hechos u omisiones materiales para declarar un hecho material necesario para hacer declaraciones no engañosas, en vista de las circunstancias bajo las cuales se hicieron estas; o (c) han participado o están participando en actos, prácticas o cursos de negocios que operan como un fraude o engañan a ciertos compradores de los títulos.

63. Como resultado, los demandados han violado, y a no ser que se los detenga, continuarán violando la Sección 17(a) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)].

TERCERA DEMANDA DE COMPENSACIÓN
(Violación de las Secciones 5(a) y 5(c) de la Ley de Títulos y Valores por parte de los Demandados TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill y Wanzeler)

64. La Comisión repite e incorpora por referencia los alegatos en los párrafos 1-56 de la Demanda tal como se estableció íntegramente en la presente.

65. TelexFree, Inc. y TelexFree, LLC nunca han registrado o intentado registrar ninguna oferta de títulos en conformidad con la Ley de Títulos y Valores de ningún tipo de títulos en conformidad con la Ley de Bolsa de Valores y no hubo disponible ninguna exención de registro.

66. Los demandados TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill y Wanzeler, directa o indirectamente: (a) han hecho uso o están haciendo uso de medios o instrumentos de transporte o comunicación en el comercio o correo interestatal para vender, a través del uso o medios de un prospecto u otros títulos en conformidad con lo cual no se ha ejecutado una declaración de registro o por lo cual no hay disponible una exención de registro; y/o (b) han hecho uso o están haciendo uso de medios o instrumentos de transporte o comunicación en el comercio o correo interestatal para ofrecer la venta, a través del uso o medios de un prospecto u otros títulos en conformidad con lo cual no se ha ejecutado una declaración de registro o por lo cual no hay disponible una exención de registro.

67. Los demandados TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill y Wanzeler han violado y a no ser que se los detenga, continuarán violando las Secciones 5(a) y (c) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos, Sección 77e(a), (c)].

PETICIÓN DE COMPENSACIÓN

POR LO TANTO, la Comisión solicita que este Tribunal:

A. Ingrese una medida cautelar preliminar, ordene congelar los activos y ordene otras compensaciones equitativas en la forma presentada con la petición de la Comisión de dicha compensación;

B. Ingrese una medida cautelar permanente restringiendo a los demandados y a cada uno de sus representantes, funcionarios, empleados y abogados y a aquellas personas en complicidad o participación activa con los mismos

que reciban un aviso real de la medida cautela por medio de una notificación personal u otra, incluyendo una transmisión de facsímil o servicio de entrega en 24 horas, por participar directa o indirectamente en la conducta descrita anteriormente, o en una conducta de similar intención y efecto, en violación de la

1. Sección 10(b) de la Ley de Bolsa de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78j(b)] y Regulación 10b-5 en conformidad con la misma [Artículo 17 del Código de los Estados Unidos Sección 240.10b-5] con respecto a todos los demandados;
- 2.- Sección 17(a) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)] con respecto a todos los demandados; y
3. Sección 5 de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77e] con respecto a los demandados TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill y Wanzeler;

C. Exigir que los demandantes paguen una multa por sus ganancias obtenidas ilegalmente y pérdidas evitadas, más un interés previo a la sentencia, y que dichos dineros se distribuyan en conformidad con un plan de distribución a ordenarse por el Tribunal;

D. Ordenar que los demandados paguen una penalidad civil apropiada en conformidad con la Sección 20(d) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77t(d)] y Sección 21(d)(3) de la Ley de Bolsa de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78(d)(3)];

E. Mantener una jurisdicción sobre esta acción para implementar y llevar a cabo los términos de todas las órdenes y decretos que se presenten; y

F. Conceder cualquier otra compensación adicional que el Tribunal considere justa y apropiada.

Muy atentamente,

<firma>

Frank C. Huntington (Registro colegio de abogados
de Massachusetts No. 544045) Abogado
Litigante Principal

Kevin M. Kelcourse (Registro colegio de
abogados de Massachusetts No. 643163)
Subdirector

Deena R. Bernstein (Registro colegio de abogados de
Massachusetts No. 558721)
Abogado Litigante Principal

James M. Fay (Registro colegio de
abogados de Massachusetts No. 553435)
Abogado Litigante Principal

Scott Stanley (Registro colegio de
abogados de NY No. 4504601)
Abogado Integrante

Martin F. Healey (Registro colegio de
abogados de Massachusetts No. 227550)
Abogado Litigante Regional

Abogados para el Demandante
COMISIÓN DE TÍTULOS Y BOLSA DE VALORES
Oficina Regional de Boston
33 Arch Street
Boston, MA 02110
(617) 573-8960 (Huntington direct)
(617) 573-4590 (fax)
huntingtonf@sec.gov (Huntington email)

Fecha: 15 de abril del 2014.