

CORTE DO DISTRITO DOS  
ESTADOS UNIDOS DISTRITO DE  
MASSACHUSETTS

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS, )

Querelante, )  
)  
v. )  
) Caso No.  
)  
TelexFree, INC., )  
TelexFree, LLC, ) JULGAMENTO COM JÚRI EXIGIDO  
JAMES M. MERRILL, )  
CARLOS N. Wanzeler, )  
STEVEN M. LABRIOLA, )  
JOSEPH H. CRAFT, )  
SANDERLEY RODRIGUES DE VASCONCELOS, )  
SANTIAGO DE LA ROSA, )  
RANDY N. CROSBY and )  
FAITH R. SLOAN, )  
)  
os Rés )  
)  
)  
e )  
TelexFree FINANCIAL, Inc., )  
TELEXELECTRIC, LLP e )  
Telex Mobile HOLDINGS, Inc. )  
)  
Rés nominais )  
-----)

**QUEIXA**

O querelante Comissão De Valores Mobiliários ("Comissão") alega o seguinte contra os rés 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, and Faith R. Sloan, and Rés nominais TelexFree Financial, Inc., TelecElectric LLLC, and Telex Mobile Holdings, Inc., e por este meio, exige um julgamento com júri:

### **DECLARAÇÃO PRELIMINAR**

1. Este assunto envolve um esquema de pirâmide ilegal operado pela TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC (coletivamente, "TelexFree") e os oito réis individuais: quatro diretores de TelexFree e quatro promotores primários de TelexFree. TelexFree é uma empresa de "marketing multi-nível" baseada em Massachusetts que pretende estar no negócio de venda de planos de serviço telefônico local e internacional que usam a tecnologia "voice over internet" ("VoIP"). Desde pelo menos novembro de 2012, TelexFree e seus diretores, Merrill, Wanzeler, Labriola e Craft, atuando por meio de promotores como Rodrigues de Vancelos, De La Rosa, Crosby e Sloan, levantou mais de \$300 milhões de dólares, em grande parte das comunidades de imigrantes brasileiros e dominicanos em Massachusetts e vinte outros Estados, através de uma oferta fraudulenta e não registrada de valores mobiliários. (TelexFree publicamente afirma ter levantado mais de \$1 bilhão de dólares, mas documentação para essa reivindicação não se tornou pública ainda). Os valores mobiliários assumem a forma de "associações" com promessa substanciais de retornos - 200% ao ano ou mais - pare se tornarem promotores do negócio. TelexFree promete pagar os promotores para: (a) colocar anúncios duplicados da TelexFree nos sites da internet - um processo que, por si só, não gera nenhuma receita; e (b) recrutar outros investidores que então pagam taxas de adesão que constituem parte a maior das verbas recolhidas pela TelexFree. Até as alterações em seu plano de compensação em março de 2014, TelexFree não exigiam dos promotores a vender seu produto do VoIP para se qualificar para pagamentos.

2. Apesar da aparência enganosa de ter um negócio legítimo de VoIP, os réis estão na verdade operando um esquema de pirâmide elaborado. Documentos disponíveis até à data indicam que as receitas de vendas do VoIP - cerca de \$ 1,3 milhões de dólares - geraram apenas 1% do quase \$1,1 *bilhões* de dólares necessários para honrar suas promessas aos promotores pela colocação de anúncios na internet. Como

resultado, em forma de pirâmide clássico, TelexFree está pagando seus investidores mais velhos, não com o rendimento gerado pela venda do seu produto de VoIP, mas com o dinheiro recebido de novos investidores.

3. TelexFree tem sido uma máquina de fazer dinheiro para os rés. Registros financeiro da empresa indicam que, desde meados de novembro de 2013, TelexFree transferiu aproximadamente \$30 milhões de dólares para ser transferido a partir da TelexFree contas de explorações ao eles mesmos e para empresas afiliadas nos últimos meses para contas possuídas e controladas pelo TelexFree ou aos rés individuais. Dezenas de milhões de fundos dos investidores adicionais recebidos pelo TelexFree estão atualmente desaparecidos.

4. Os rés continuam a registrar novos investidores todos os dias, mas é claro que a pirâmide desmoronou. Em 9 de março, TelexFree mudou o seu plano de compensação aonde os promotores agora seriam obrigados a vender o produto do VoIP para se qualificarem aos pagamentos que TelexFree anteriormente tinha prometido pagá-los. A mudança de regra gerou uma tempestade de protestos dos promotores que não podem recuperar seu dinheiro. Em 1 de abril, dezenas de promotores foram ao escritório da empresa em Marlborough, Massachusetts para se queixar - em parte porque, como um deles disse à imprensa, o serviço do VoIP é "quase impossível vender", em seguida, no dia 14 de abril (ontem), TelexFree, entrou com o pedido de Recuperação Judicial em Nevada sob os termos do Capítulo 11, admitindo que não pode cumprir suas obrigações com as suas receitas do VoIP e buscando autoridade para rejeitar todos os suas atuais obrigações com os promotores.

5. Através das atividades alegadas nesta denúncia, os rés se envolveram e ainda estão envolvidos em: (a) conduta fraudulenta ou enganosa relacionada com a compra ou venda de valores mobiliários, em violação da seção 10 (b) do Exchange Act de 1934 ("Exchange Act") e Regra 10b-5; (b) fraude na oferta ou venda de valores mobiliários, em violação da seção 17 (a) de

Securities Act de 1933 ("Securities Act"); e (c) a oferta ou venda de títulos não registrados, em violação da seção 5 da lei de valores mobiliários.

6. Para interromper a conduta ilícita dos réis, manter o status quo, e preservar os ativos restantes de investidores defraudados antes da entrada de um julgamento final, a Comissão procura reparação equitativa de emergência, incluindo uma ordem de restrição temporária e uma liminar, para: (a) proibir os réis de continuar a violar as disposições pertinentes a ação jurídica de títulos federais (b) congelar os bens dos réis e dos réis nominais; (c) exigir que os réis e os réis nominais repatriem todos os lucros da fraude que agora estão localizados no exterior; (d) exigir que os réis e os réis nominais apresentem uma fisco dos fundos de investidores e outros ativos em sua posse; (e) impedir que os réis e os réis nominais destruam documentos pertinentes; e (f) autorizar a Comissão a realizar a descoberta acelerada.

7. A Comissão também procura: (a) uma medida cautelar permanente proibindo os réis de novas violações das disposições pertinentes da legislação federal de valores mobiliários; (b) a restituição pelos réis e réis nominais dos ilícitos ganhos, acrescido de juros pré-julgamento; e (c) penalidades civis devido à natureza das violações flagrante dos réis.

#### **JURISDIÇÃO**

8. A Comissão procura uma medida cautelar permanente e restituição nos termos do Seção 20 (b) do Securities Act [15 U.S.C. § 77t(b)] e a seção 21(d)(1) do Exchange Act

[15 U.S.C. § 78u(d)(1)]. A Comissão procura a imposição de sanções civis, nos termos da seção 20(d) do Securities Act [15 U.S.C. § 77t(d)] e a seção 21(d)(3) do Exchange Act [15 U.S.C. Sessão 78u(d)(3)].

9. Este tribunal tem jurisdição sobre esta ação em conformidade com as seções 20(d) e 22(a) do Securities Act [15 U.S.C. §§77t(d), 77v(a)] e seções 21 (d), 21(e) e 27 do Exchange Act [15 U.S.C. §§78u(d), 78u(e), 78aa]. Foro é adequado neste distrito porque TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC tem sua sede em Massachusetts e réis Wanzeler, Merrill, Merrill, Labriola e De La Rosa vivem em Massachusetts.

10. Em relação à conduta descrita nesta denúncia, os réis direto ou indiretamente fizeram uso de correspondências ou meios ou instrumentos de transporte ou de comunicação em comércio interestadual.

11. A conduta dos réis implicou fraude, dolo deliberado ou descuidado das exigências regulamentares e resultou em perda substancial ou risco significativo de perda substancial, a outras pessoas.

#### Rés

12. TelexFree, Inc. é uma empresa de Massachusetts, com sua sede em Marlborough, Massachusetts. Antes da mudança de nome em fevereiro de 2012, era conhecida como Common Cents Communications Inc. ("Common Cents"), que foi incorporada pelos réis Wanzeler, Merrill e Labriola em 2002. TelexFree, LLC é uma empresa de Nevada com o seu principal centro de negócios no mesmo endereço em Marlborough. Foi incorporada pela Wanzeler, Merrill e Carlos Costa (residente do Brasil) em julho de 2012, e registrado para fazer

negócios em Massachusetts, em abril de 2013. TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC nunca foram registrados com a Comissão, nem tendo eles já registrado ou tentado registrar qualquer oferta de valores mobiliários sob o Securities Act ou qualquer classe de valores mobiliários sob a lei. Em 14 de abril de 2014, TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC pediu Recuperação Judicial em Nevada sob o capítulo 11.

13. James M. Merrill, idade 52, mora em Ashland, Massachusetts. Ele é o sócio proprietário da TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC. Antes de pedir Recuperação Judicial em 14 de abril de 2014, ele também era presidente da TelexFree, Inc. Ele já apareceu em vários vídeos promocionais de TelexFree que foram postadas na internet. Ele é o dono do Cleaner Image Associates Inc., uma pequena empresa de limpeza comercial que ele opera da sua casa em Ashland desde 1986.

14. Carlos N. Wanzeler, idade 45, vive em Northborough, Massachusetts. Ele é o co-proprietário e tesoureiro da TelexFree, Inc. e o co-proprietário do TelexFree, LLC. Ele apareceu em muitos vídeos promocionais da TelexFree que foram postadas na internet. Ele é o dono do Brazilian Help, Inc. ("Brazilian Help"), uma corporação em Massachusetts com seu principal centro de negócios no endereço do TelexFree em Marlborough. Ele também é o proprietário do Above & Beyond the Limite, LLC, uma empresa em Novo México.

15. Steven M. Labriola, idade 53, vive no Northbridge, Massachusetts. Ele é o diretor de vendas internacional da TelexFree e tem aparecido em muitos vídeos de promocionais da TelexFree que foram postados na internet. Ele foi o diretor fundador da Common Cents. Ele também opera Gyver Work, um pequeno negócio de reparação e manutenção de computadores localizado em Southborough, Massachusetts.

16. Joseph H. Craft, idade 50, mora em Boonville, Indiana é contador público certificado com escritórios em Indiana e Kentucky. Ele é o diretor financeiro da TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC e prepara os extratos financeiros da empresa. Ele te, sido o diretor financeiro de outras empresas de marketing multi-níveis.

17. Sanderley Rodrigues de Vasconcelos, idade 42, morava anteriormente em Revere, Massachusetts, e agora mora em Davenport, Florida, ele é um dos mais bem sucedidos promotores de TelexFree, especialmente entre a comunidade brasileira em Massachusetts e em outros lugares. Ele Já apareceu em vídeos promocionais de TelexFree que foram postados na internet (tendo ele mesmo postado pelo menos um), e ele afirma publicamente ser o primeiro promotor nos EUA ha se tornar milionário. Ele é o dono da WWW Global Business Inc., uma corporação em Massachusetts que ele formou em fevereiro de 2013. Em 2007, ele resolveu as acusações trazidas pela Comissão pelo funcionamento de um esquema fraudulento de pirâmide conhecido como Universo FoneClub Corporation. Ele foi permanentemente proibido de violar a seção b do Exchange Act e Regra 10b-5 e seções 5, 5(c) e 17 (a) do Securities Acts. Ele também foi condenado a pagar aproximadamente \$1,8 milhões de dólares em restituição.

18. Santiago De La Rosa, idade 42 anos, mora em Lynn, Massachusetts. Ele é um dos mais promotores bem sucedidos de TelexFree, especialmente entre a Comunidade Dominicana em Massachusetts e em outros lugares. Ele já apareceu em vídeos promocionais de TelexFree que foram postados na internet. Ele é o dono da Magica Media Corp., uma corporação em Massachusetts que ele formou em março de 2013.

19. Randy N. Crosby, 51 anos, mora em Alpharetta, Geórgia. Ele é um dos mais bem sucedidos promotores de TelexFree e já apareceu em vídeos promocionais de TelexFree que foram

postado na internet. Ele também promoveu TelexFree através de um site chamado "everybodygetspaidweekly.biz",

20. Faith R. Sloan, 51 anos, mora em Chicago, Illinois. Ela é uma das mais bem sucedidas promotores de TelexFree e já apareceu em vídeos promocionais para TelexFree que foram postadas na internet. Ela também tem promovido a TelexFree através de um site chamado "TelexFreepower.com".

### **RÉS NOMINAIS**

21. TelexFree Financial, Inc. ("TelexFree financeira") é uma corporação em Florida com seu principal local de negócios em Coconut Creek, Flórida. Foi incorporada por Craft em Dezembro de 26,2013. Seus executivos e diretores são Wanzeler e Merrill, e Wanzeler é seu agente registrado. No dia 30 de dezembro e dezembro 31, 2013, ele recebeu as transferências totalizando \$4.105.000 de dólares da TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC. Em 14 de abril de 2014, TelexFree Financial entrou com o pedido de Recuperação Judicial em Nevada sob o Capítulo 11.

22. TelexElectric, LLP ("TelexElectric") é uma Sociedade de Responsabilidade Limitada em Nevada com seu principal local de negócios em Las Vegas, Nevada. Foi formada em dezembro de 2,2013. Seus sócios gerais são Wanzeler e Merrill. Os balanço financeiros preparadas por Craft indicam que o TelexFree fez um empréstimo de "\$2.022.329" de dólares para TelexElectric.

23. Telex Mobile Holdings, Inc. ("Telex Mobile") é uma corporação em Nevada com o seu principal local de negócios em Las Vegas, Nevada. Foi incorporada em novembro de 26,2013. Seus diretores são Wanzeler e Merrill. Extratos financeiros preparadas por Craft indicam que TelexFree fez um empréstimo de "\$500.870" de dólares para Telex Mobile.



### DECLARAÇÃO DOS FATOS

#### Plano de fundo da TelexFree

24. No final de 1990, Wanzeler e Merrill se tornaram agentes de vendas para WorldxChange, um dos muitos então empresas oferecendo serviço de baixo custo de telefonia de longa distância através de números de acesso "10-10". (Para efetuar chamadas, clientes discam um número da empresa de sete dígitos acesso e em seguida, ligam para o número telefônico que eles querem falar.) WorldxChange era uma empresa de marketing multi-nível, usando agentes de vendas para recrutar outros agentes de vendas, bem como clientes. Wanzeler e Merrill recrutaram Labriola como um dos seus comerciantes. Em 2002, três deles incorporaram Common Cents como um veículo para seus esforços de vendas em nome da WorldxChange. Wanzeler fez a maior parte do recrutamento da empresa através de seus contatos no Brasil e na comunidade brasileira em Massachusetts. Em 2003, no entanto, os três pararam de trabalhar com a WorldxChange depois que foi adquirida por outra empresa que cessou seu multi-nível marketing.

25. Em 2005, Wanzeler começou a vender adaptadores telefônicos analógicos - dispositivos que ligam uma linha telefônico tradicional com uma rede digital ou o serviço de VoIP. A maioria dos clientes dele eram no Brasil, e Wanzeler usou o nome "Brazilian Help" nos Estados Unidos e "Disk A Vontade Telefonia" (Português para "Chamada ilimitado") no Brasil. A empresa baseou-se principalmente em propagandas de televisão e rádio no Brasil para atrair clientes, porque a tentativa de usaro modelo de marketing multi-nível do WorldxChange não foi bem sucedida. A mensalidade era de \$49,90 dólares. Em 2007, Wanzeler incorporou Brazilian Help em Massachusetts. Merrill ajudou Wanzeler, mas nunca possuiu um título ou participação acionária na "Brazilian Help".

26. No início de 2012, Carlos Costa, que foi o melhor agente de vendas do Wanzeler no Brasil, sugeriu que eles começassem a recrutar clientes através de anúncios na internet. Aceitando

essa sugestão, Wanzeler e Merrill mudou o nome de Common Cents para TelexFree, Inc. Eles adotaram o nome "99TelexFree" para o seu serviço de VoIP, que continuaram com o valor de \$49,90 dólares por mês. Wanzeler, Costa, e associados no Brasil criaram um site chamado "TelexFree.com". O conteúdo do site foi escrito em português e traduzido para o inglês. Em julho de 2012, Wanzeler, Merrill e Costa formaram a TelexFree, LLC, ostensivamente para controlar transações fora de Massachusetts.

27. Em novembro de 2012, a TelexFree iniciou suas operações nos Estados Unidos.

### **A estrutura da pirâmide**

#### **Ênfase no recrutamento de novos membros**

28. TelexFree reivindica estar no ramo de prestação de seu serviço do VoIP da "99TelexFree", que custa \$49,90 dólares por mês. Clientes registram seus números telefônico com TelexFree e recebem um software que permite que seus computadores façam chamadas telefônicas através dos servidores de rede da empresa em Marlborough.

29. Não é segredo, no entanto, que o principal negócio da TelexFree é recrutar novos membros e os pagando para promover a empresa colocando anúncios na internet e recrutar mais membros. Como Merrill afirmou em um comunicado a imprensa datada como dia 1 março de 2013: Além de fornecer um serviço excelente a um preço muito razoável, o verdadeiro "ingrediente secreto" do nosso sucesso é o nosso plano de compensação. Nós desenvolvemos um sistema único que permite que cada um de nossos representantes independentes [sic] tenham a capacidade de ganhar dinheiro toda semana. Nós efetivamente pagamos nossos representantes semanalmente se eles seguem o nosso sistema e anunciam o nosso serviço na Internet.

30. O modelo de negócio da TelexFree é simples: em troca das taxas de adesão modesta, promete retorno financeiro significativo se os promotores colocarem anúncios vazios para o seu produto do VoIP na internet e recrutarem outros para fazerem o mesmo.

31. Para alcançar novos membros, a TelexFree baseia-se no seu site da empresa e em sites mantidos por seus principais promotores. A parte interna do site da empresa (geralmente chamado de "back office") contém materiais de marketing que os promotores podem baixar e usar nos seus próprios sites e outros esforços de recrutamento. TelexFree monitora as atividades dos seus promotores, que não têm permissão para usar qualquer material de marketing que não tenha sido aprovados pela empresa. Se TelexFree objetar a algo postado por um promotor, a empresa pode limitar o acesso ao site interno da empresa ao promotor ou até mesmo revogar o registro do promotor. Além disso, os rés individuais aparecem em seminários públicos, muitos dos quais são capturados em vídeos que são postados na internet, incluindo sites como o "YouTube". Exemplos de YouTube vídeos promocionais apresentando declarações por um ou mais dos rés individuais:

14 de dezembro de 2012: "TelexFree en Espanol - Santiago De La Rosa."

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

13 de março, 2013: "TelexFree primeiro milionário nos EUA Sann Rodriguez [sic] conta sua estoria." O vídeo foi postado por Sloan.

20 de abril de 2013: "apresentação TelexFree Webinar + líderes em HD." A apresentação feita por Crosby.

12 de Junho de 2013: "TelexFree Faith Sloan TelexFree Global Power Team Webinar."

20 de junho de 2013: "Investigação TelexFree com o presidente James Merrill, Vice Presidente Carlos Wanzeler e Steve Labriola."

21 de junho de 2013: "Testimonio de Santiago de la Rosa visão TelexFree."

31 de julho de 2013: "TelexFree EUA - Los Angeles 1." O vídeo, que foi postado por Rodrigues, inclui observações por Merrill, Wanzeler e Labriola.

1 de agosto de 2013: "TelexFree interlocutores corporativos em Newport Beach Extravaganza". O vídeo inclui comentários por Merrill, Wanzeler e Labriola.

17 de agosto de 2013: "TelexFree Intervenção e testemunhos de Sann Rodriguez Santiago De La Rosa."

16 de outubro de 2013 "TelexFree apresentação do negócio - En Espanol con Santiago De La Rosa."

29 de janeiro de 2014: "TelexFree Steve Labriola chamada corporativa de atualização 29/11/14."

6 de abril de 2014 "TelexFree Steve Labriola muitas perguntas eu tenho respostas."

### **Opções de adesão**

32. TelexFree cobrava \$50 dólares para um investidor se tornar um "membro" ou "parceiro". Por si só, uma associação era sem sentido. A única maneira para um investidor ganhar dinheiro era se tornar um "promotor" que colocasse anúncios na internet, recrutasse novos membros, e/ou vendesse o serviço VoIP.

33. Antes da alteração da Regra em 9 de março de 2014, TelexFree tinha dois programas principais segundo a qual os promotores poderiam ganhar dinheiro colocando anúncios na internet:

a. O programa "AdCentral" custa \$339 dólares (taxa de adesão de \$50 dólares mais taxa de contrato de \$289 dólares) para um contrato de 52 semanas. Promotores no programa AdCentral receberam dez pacotes de um mês de serviço da VoIP "99TelexFree" e eram obrigados a colocar um anúncio na internet por dia. A cada semana que os promotores do AdCentral colocassem o número necessário de anúncios, eles receberiam um pacote adicional do VoIP. Promotores do AdCentral que postassem os anúncios necessários era prometido

um pagamento semanal de \$20 ou \$1.040 dólares por ano. Um promotor do AdCentral com um contrato de 52 semanas, portanto, era suposto receber \$1.040 dólares - e um retorno anual de 207% no investimento de \$339 dólares.

b. O programa "Family AdCentral" custa \$1.425 dólares (\$50 dólares de taxa de adesão mais a taxa de contrato de \$1.375 dólares) para um contrato de 52 semanas. Promotores do programa da Family AdCentral receberam cinquenta pacotes de um mês de serviço VoIP e eram obrigados a colocar cinco anúncios na internet por dia. A cada semana que os promotores da Family AdCentral colocasse o número necessário de anúncios, eles receberiam cinco pacotes adicionais de VoIP. Promotores do Family AdCentral, que postassem os anúncios necessários era prometido um pagamento semanal de \$100 dólares, ou \$5.100 dólares por ano. Um promotor do Family AdCentral, que realizasse o contrato de 52 semanas, portanto, era suposto receber \$5.200 dólares - um retornar anual de 265% no investimento de \$ 1,425 dólares.

34. Novos membros poderiam pagar a taxa de adesão por cartão de crédito, ou poderiam pagar ao promotor que o recrutou (cuja conta interna com TelexFree seria debitada no valor da taxa). Aos novos membros que se inscreveram através da página do promotor na parte interna do "back office" do site TelexFree, registaram seu número telefônico e receberam um número de login pessoal.

#### **Incentivos para os promotores**

35. Antes da alteração da Regra em 9 de março de 2014, TelexFree empregou uma estrutura de marketing multi-nível em dois aspectos. Primeiro, tinha vários programas no qual os promotores foram prometidos comissões simplesmente por recrutar novos membros AdCentral ou AdCentral família:

a. Os promotores foram prometidos um bônus único de \$20 dólares para cada novo membro do AdCentral e \$100 dólares para cada membro da família AdCentral recrutado.

b. Os promotores que recrutaram dois promotores adicionais foram prometidos um bônus de \$20 dólares para cada participante direta ou indireta em sua "rede", até um máximo de \$440 dólares.

c. Sob o "Team Builder Plan", os promotores do AdCentral Family que recrutassem dez membros para o AdCentral Family, no qual cada um vendesse cinco pacotes VoIP (para si ou para outros), eram prometidos 2% do faturamento da rede do TelexFree no mês seguinte, até um máximo de \$39.600 de dólares.

d. Os promotores eram prometidos 2% de todos os pagamentos de cada participante em sua rede que tivessem pelo menos uma vez clientes ativos VoIP (que poderia ser os próprios participantes), até seis níveis da rede dos promotores.

36. Em segundo lugar, TelexFree oferecia diversos programas de comissão para promotores com base nas vendas do serviço VoIP "99TelexFree":

a. Os promotores eram prometidos uma Comissão de 90% (ou \$44,90 dólares) para o pacote inicial VoIP vendido para um cliente de varejo, recrutado por eles.

b. Os promotores eram prometidos uma comissão de 10% (ou \$4,99 dólares) por mês para cada participante direto que renovasse o serviço VoIP e 2% (ou \$0,99 dólares) por mês para cada participante indireto que renovasse o serviço VoIP, até o sexto nível de rede dos promotores.

c. Os promotores eram prometidos uma comissão de 2% de todas as vendas de pacotes VoIP pelos participantes diretos ou indiretos em sua rede, até o sexto nível de sua rede.

37. Promotores receberam sua própria página no "back-office" do site, para que eles pudessem manter o controle dos participantes em sua rede.

**O único requisito para ser pago: postar anúncios na Internet**

38. Antes da alteração da Regra do dia 9 de março de 2014, não havia nenhuma exigência de que os promotores do AdCentral realmente vendessem quaisquer pacotes VoIP para receber seus pagamentos semanais. Certamente, TelexFree e seus promotores repetidamente enfatizaram que membros do AdCentral não tinham de vender qualquer coisa – eles simplesmente tinham que postar os anúncios na internet. O slogan repetido várias vezes foi "todo mundo é pago semanalmente."

a. Dentre as apresentações de marketing que apareceram no site da empresa foi intitulado "TelexFree: Anuncio & tecnologia." A apresentação proclamava: "Trabalhe na Internet postando anúncios diários." Apenas um slide mencionou o serviço VoIP; o resto descreveu os vários programas de adesão e a comissão em detalhe.

b. Quando contava o seu caso de sucesso em um vídeo na internet no dia 13 de março de 2013, Rodrigues afirmou, "Basta colocar seus anúncios todos os dias e todo mundo recebe semanalmente". Ele também perguntou e respondeu a seguinte pergunta: "qual empresa do país, do mundo, que você pode ganhar dinheiro... e você não precisa vender nada? Agora existe. TelexFree."

c. Crosby afirmou em um vídeo na internet no dia 20 de abril de 2013, "como seria se você estivesse em uma companhia que lhe pagaria só para anunciar o serviço? ... Eles nos pagam para anunciar o serviço. É simplesmente isso." Ele acrescentou que os membros “ não têm que se preocupar em vender ao público.”

d. Sloan, afirmou em um vídeo na internet no dia 12 de junho de 2013, "coloque seus anúncios, e vai cuidar do seu dia. Você faz isso durante sete dias por semana, e você eh pago toda semana." Ela acrescentou: "você não tem que construir. Você não tem que vender."

e. Os réis muitas vezes caracterizam os pagamentos de \$20 dólares por semana para os promotores do AdCentral e \$100 dólares por semana para os promotores do AdCentral Family como recompra dos pacotes VoIP da companhia que eles recebiam a cada semana (\$20 de cada).

39. Os promotores eram obrigados a publicar anúncios escritos pelos TelexFree e encontrado na parte de "back office" do site da empresa. A maioria dos anúncios oferece uma versão gratuita de 60 minutos do serviço VoIP. O "back office" também contém links para muitos sites externos onde os anúncios podem ser postados. Usando um computador, o promotor copia o anúncio, coloca no site externo e retorna para o "back office" para "validar" que o anúncio foi colocado.

40. TelexFree e seus promotores enfatizaram que o processo de colocação de anúncios é extremamente simples.

a. Uma versão da apresentação do marketing no site da empresa declarava, "O TelexFree sistema eficaz de marketing faz publicidade na internet simples & duplicável [sic]."

b. Outra versão da apresentação de marketing no site da empresadeclarava: "Temos tudo computadorizado [sic], com apenas 3 passos, no seu escritório virtual."

c. Crosby declarava em seu vídeo de abril de 2013, "demora menos de trinta segundos para colocar cada anúncio. A maioria das pessoas fazer em 15 a 20 segundos. "

d. Sloan declarava em seu vídeo de 2013, "você coloca seus anúncios. leva um minuto e meio. Três minutos. Cinco minutos no máximo."



41. De fato, os promotores que queriam colocar muitos anúncios por dia poderiam tirar proveito de serviços terceirizados de automatização e publicação do anúncio e do processo de validação por uma pequena taxa.

42. O grande volume de anúncios praticamente idênticos para o serviço VoIP do TelexFree tornou-os em grande parte sem sentido, especialmente porque quem usasse "TelexFree" como um termo de pesquisa na internet seria levado para o site da própria empresa. No início de abril de 2014, um site, Adpost.com, continha mais de 33.000 anúncios para TelexFree, enquanto outro, ClassifiedsGiant.com, continha mais de 25.000 anúncios postados desde apenas dia 1 de fevereiro de 2014.

43. TelexFree e seus promotores repetidamente enfatizavam que os promotores que colocavam anúncios e recrutavam mais membros poderiam ganhar quantias substanciais de dinheiro.

a. Uma versão da apresentação de marketing no site da empresa continha slides indicando que um promotor de AdCentral poderia ganhar \$2.296 dólares por ano num investimento de \$289 dólares, que um promotor Ad Central Family poderia ganhar \$11.599 dólares por ano, num investimento de \$1.375 dólares, e que um promotor do Team Builder pode receber tanto quanto \$39.600 dólares por ano.

b. Outra versão da apresentação de marketing no site da empresa declarava, "Ganhe renda até o infinito."

c. TelexFree afirmou no dia 1 de março de 2013 em um comunicado de imprensa que 23 promotores já tinham se tornado milionários no Brasil.

d. Crosby afirma em seu vídeo de abril de 2013, "dezenas e dezenas de pessoas se tornaram milionários por causa disso." Ele acrescentou, "até onde vai? Se paga até o infinito."

e. Labriola declarava em seu vídeo de janeiro de 2014, "há pessoas que estão ganhando dinheiro incrivelmente com isso."

Apresentação inapropriada de materiais e omissões sobre TelexFree

44. Em todas as suas declarações ao público através do site da empresa e dos vídeos na internet, os réus nunca divulgaram que as receitas do negócio VoIP eram muito pequenas (ver parágrafo 50 abaixo) e que eles na verdade estavam operando um esquema em pirâmide.

45. Além disso, TelexFree e seus promotores fizeram inúmeras declarações públicas falsas sobre a empresa, seus fundadores e seu negócio:

a. O site TelexFree, em uma seção intitulada "Fundador", afirma que Merrill recebeu um bacharelado em economia pela Universidade do estado de Westfield. A afirmação é falsa. Merrill desistiu da Westfield State após apenas dois anos.

b. A seção "Fundador" do site TelexFree inclui uma foto de Merrill na frente de um grande edifício de três andares, com a legenda "Mr. Merrill em frente à sede do TelexFree nos EUA." Pelo menos duas versões da apresentação de marketing no site da empresa continham uma foto de Merrill e uma foto do mesmo edifício com a legenda "Sede da empresa: Estados Unidos." O uso da foto edifício é enganoso. TelexFree, Inc. não possui ou ocupa todo o edifício. Na verdade, originalmente partilhava uma única suíte (consistindo de uma recepcionista, salas de conferências e cubículos) com 28 outras empresas. Só em dezembro de 2013 mudou para uma suíte própria, que ocupa uma parte do primeiro andar. TelexFree, LLC não tem nenhum escritório físico, apenas um endereço em Nevada.

c. No dia 21 de março de 2014, TelexFree emitiu um comunicado com a seguinte citação da Merrill: "Temos estado em VOIP telecomunicações para mais de uma década." A afirmação é falsa. Conforme observado acima, Common Cents foi fundado em 2002, e seu negócio era marketing "10-10" planos de longa distância para WorldxChange - não a tecnologia VoIP.

d. A parte pública do site TelexFree contém uma foto do hotel Best Western e uma seção de página na Internet contendo um anúncio lendo "Oportunidade Hotel Best Western." O site de "back office" de TelexFree inclui um ícone com o logotipo dos hotéis Best Western que é intitulado "Best Western, TelexFree Tijuca". Pelo menos uma versão da apresentação de marketing no site da empresa incluiu descrições das atividades do Best Western no Estado Unidos e na América do Sul. Crosby declarou em seu vídeo de abril de 2013, "esta empresa tem um empreendimento conjunto com a Best Western". A representação e outras sugestões que TelexFree tem uma relação de negócios com a Best Western é falsa. Ympactus Comercial Ltda. ("Ympactus"), uma empresa brasileira controlada por Wanzeler e Costa, tem um contrato promocional com uma empresa brasileira que é uma parceria com a Best Western sobre um novo hotel. TelexFree não tem nenhuma relação com Best Western.

e. A seção "Fundador" do site TelexFree afirma que, "sendo bem versado em uma das novas tecnologias na era (VoIP), em 2002 ele [Merrill] decidiu fundar a TelexFree, Inc. para atender a esse mercado." Em 1 de agosto de 2013, Wanzeler disse em um encontro de promotores do TelexFree, "nós temos a empresa desde 1995. É uma empresa de produtos VoIP." As afirmações são falsas, por várias razões. Primeiro, Common Cents - não TelexFree - foi fundado em 2002. Em segundo lugar, Wanzeler, Merrill e Labriola - não apenas Merrill - incorporaram Common Cents. Em terceiro lugar, o negócio de Common Cents era marketing "10-10" planos de acesso à distância para WorldxChange - não a tecnologia VoIP.

### **Declarações tranquilizadoras sobre ação regulatória no Brasil**

46. Em junho de 2013, um tribunal no estado brasileiro do Acre suspendeu as operações da Ympactus e congelou seus ativos no Brasil, com base na suspeita de operar um esquema de pirâmide.

Em um vídeo postado em 20 de junho de 2013, Merrill, Wanzeler e Labriola procuraram tranquilizar os promotores. Merrill afirmou, "perguntas como essa são muito comuns em marketing de rede... Temos essa incrível crescimento que vai chamar a atenção". Labriola afirmou, "essas coisas acontecem com empresas de marketing de rede, repetitivamente ... Não vamos nos preocupar com isso." Wanzeler acrescentou: "ainda estamos aqui. Nós vamos ficar aqui por muito tempo."

47. Em seus pedidos de Recuperação Judicial em 14 de abril de 2014, no entanto, TelexFree afirma que após a ação brasileira de execução contra a Ympactus, se começou a planejar a reestruturar do programa de compensação - planejamento que resultou em mudanças anunciadas em 9 de março de 2014.

48. Os rés não divulgaram que vários bancos e pelo menos um processador de pagamentos pararam de fazer negócios com TelexFree, aparentemente devido a preocupações sobre a legalidade de seu programa de marketing multi-nível. Como resultado, TelexFree repetidamente foi forçado a abrir novas contas em bancos diferentes e mudar de processadores de pagamento.

### **Segredos da pirâmide**

49. Após a ação de execução no Brasil, certas pessoas afiliadas com TelexFree fizeram declarações públicas no sentido de que TelexFree é diferente dos programas de marketing multi-nível ilegais porque tem um produto real para vender - o serviço VoIP de 99TelexFree.

a. Em um vídeo postado em 2 de agosto de 2013, Gerald Nehra, que afirma ser o advogado do TelexFree, declarou, "o ingrediente especial é que você tem um produto real."

b. Em um vídeo postado em 15 de agosto de 2013, Costa afirmou que TelexFree "nunca foi e nunca será" uma pirâmide ilegal por causa das vendas do serviço VoIP. Ele afirmou: "Não dependemos de todo mundo participar a fim de pagar as pessoas que já estão participando."

50. A realidade é bem diferente. Com base nas informações disponíveis até à data, fica claro que a receita do VoIP TelexFree tem sido apenas uma pequena fração do dinheiro que prometeu pagar aos promotores do AdCentral. Transações de cartão de crédito a partir de agosto de 2012 a março de 2014 indicam que TelexFree recebeu um pouco mais de \$1,3 milhões de dólares com a venda de aproximadamente 26.300 contratos de VoIP. Durante o mesmo período, TelexFree recebeu mais de \$302 milhões dólares de aproximadamente 48.000 promotores AdCentral e 202.000 de promotores do AdCentral Family. Através da venda destes contratos de um ano, TelexFree prometeu pagar mais de \$1,1 bilhões de dólares para os promotores que colocaram os anúncios obrigatórios na internet - uma tarefa que, tal como explicado acima, era extremamente fácil de realizar. Em outras palavras, as receitas da venda de pacotes VoIP cobriam apenas 1% das obrigações do TelexFree para pagar os promotores que colocaram anúncios. A disparidade entre as receitas do VoIP TelexFree e suas obrigações com a AdCentral era em realidade pior do que isso, porque não inclui o \$1,1 bilhões dólares em obrigações estimadas das comissões e incentivos que TelexFree prometeu pagar aos promotores no âmbito dos programas adicionais descritos acima.

51. Em suma, TelexFree estava operando uma pirâmide clássica. Porque as receitas de vendas do VoIP eram tão pequenas, TelexFree foi forçado a usar dinheiro dos novos investidores para fazer seus pagamentos aos investidores mais velhos.

**Desvio de fundos**

52. A Comissão ainda não foi capaz de obter um conjunto completo dos extratos bancários, das corretoras e dos serviços de processamento de pagamento de cartão de crédito dos réus. No entanto, as informações disponíveis até à data, de registros bancários e outros registros financeiros, bem como das declarações feitas por vários réus, indicam que Merrill e Wanzeler, que tinha autoridade exclusiva para transferir fundos da empresa TelexFree até o pedido de Recuperação Judicial, causaram mais do que \$30 milhões de dólares a serem transferidos a partir das contas operacionais TelexFree para contas próprias e de empresas afiliadas nos últimos meses:

a. extratos bancários mostram que TelexFree Financial, Inc. recebeu \$4.105.000 de dólares no dia 30 de dezembro e no dia 31 de dezembro de 2013.

b. Extratos financeiros preparados por Craft indicam que o TelexFree fez um "empréstimo" de \$2.022.329 de dólares para TelexElectric.

c. extratos financeiros preparadas por Craft indicam que o TelexFree fez um "empréstimo" de \$500.870 de dólares para Telex Mobile.

d. Extratos bancários mostram que, em dezembro de 2013, aproximadamente de \$14,3 milhões de dólares foram transferidos para contas de corretagem recém-criadas em nome da TelexFree, LLC.

e. Extratos bancários mostram que Merrill recebeu \$3.136.200 de dólares no dia 26 de dezembro e no dia 27 de dezembro de 2013.

f. Extratos bancários mostram que Wanzeler recebeu \$4.317.800 em dólares no dia 26 de dezembro e no dia 27 de dezembro de 2013.

g. Extratos bancários mostram que duas empresas controladas por Craft receberam mais de \$2.010.000 de dólares entre novembro de 19,2013 e março 14,2014.

h. Registros federais de transferência eletrônica mostram que Wanzeler transferiu \$3,5 milhões de dólares para uma corporação de negócio bancário chinesa em Singapura, no dia 2 de janeiro de 2014.

i. Além disso, um banco informou a Comissão que TelexFree, LLC enviou \$10,389,000 de dólares a uma entidade conhecida como TelexFree Dominicana, SRL no dia 3 de abril de 2013.

53. Também, no dia 11 de abril Gust antes da TelexFree pediu Recuperação Judicial, Merrill e a esposa do Wanzeler obtiveram cheques administrativos no valor total de \$25,552,402. Os cheques são pagos para TelexFree, LLC.

### **Colapso da pirâmide**

54. Em 9 de março de 2014, TelexFree fez alterações ao seu plano de compensação que tornou muito mais difícil para os promotores se qualificarem para os pagamentos. A alteração mais significativa foi que promotores poderiam não receber quaisquer pagamentos - mesmo se eles tinham qualificado para os pagamentos antes de 9 de março - até que eles recrutassem 10 VoIP clientes, incluindo cinco que permanecessem ativos a cada mês, bem como dois recrutados diretos e que cada um tenha cinco clientes VoIP ativos por mês. Em outras palavras, os promotores devem agora realmente vender produtos VoIP TelexFree para serem pagos.

55. A mudança de Regra gerou uma tempestade de protestos dos membros do AdCentral. Em abril, dezenas de membros foram ao escritório da empresa em Marlborough, para reclamar - em parte porque, como um membro disse à imprensa, o serviço do VoIP é "quase impossível de vender".

56. Em 14 de abril de 2014, os réus TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC e o réu nominal TelexFree Financial Inc. pediu Recuperação Judicial em Nevada sob o Capítulo 11. As três

empresas alegaram ter passivos de até \$600 milhões de dólares mas ativos de não mais de \$120 milhões de dólares. As empresas afirmaram que, nas cinco semanas após a mudança de Regra em 9 de março, os promotores apresentaram pedidos de \$174 milhões de dólares, principalmente pelos posicionamentos de anúncios para AdCentral. As empresas também declararam que a receita sob o novo plano de compensação de 9 de março - que exige que os promotores do AdCentral vendessem produtos VoIP para serem pagos - foram tão decepcionante que as empresas não poderiam cumprir as suas obrigações. Confirmando que as vendas do VoIP não geraram receitas suficientes para honrar suas promessas aos promotores AdCentral, as empresas buscaram autoridade para rejeitar todos os contratos existentes do AdCentral.

57. Disposição de grande parte de mais de \$300 milhões de dólares dos fundos de investidores criados por TelexFree e/ou paradeiro é desconhecida.

**PRIMEIRO PEDIDO DE ALÍVIO**

(Violação da seção 10(b) do Exchange Act e Regra 10b-5)

58. A Comissão se repete e incorpora por referência as alegações nos parágrafos 1-56 da denúncia como se definido totalmente neste documento.

59. Rés, direta ou indiretamente, agindo intencionalmente, conscientemente ou de forma imprudente, pelo uso de meios ou instrumentos de comércio interestadual ou dos correspondências, em conexão com a compra ou venda de valores mobiliários: (a) têm empregado ou estão empregando dispositivos, esquemas ou estratégias para defraudar; (b) fizeram ou estão fazendo declarações falsas de fatos relevantes ou ter omitido ou estão omitindo a declaração de fatos materiais necessário para fazer as declarações feitas, na luz das circunstâncias sob que foram feitas, não enganosa; ou (c) se envolveram ou estão envolvido em atos, práticas ou cursos de negócios que funcionam como uma fraude ou dolo sobre determinadas pessoas.



60. Como resultado, os réis violaram e, a menos que impostos, continuaram a violar a Seção 10-b do Exchange Act [15 U.S.C. §78j(b)] e Regra 10b-5 aplicação [C.F.R. 17§240.10B-5].

**SEGUNDO PEDIDO DE ALÍVIO**  
(Violação da seção 17(a) do Securities Act)

61. A Comissão se repete e incorpora por referência as alegações nos parágrafos 1-56 da denúncia como se definido totalmente neste documento.

62. Réis, direta e indiretamente, agindo intencionalmente, conscientemente ou de forma imprudente, na oferta ou venda de títulos pelo uso dos meios ou instrumentos de transporte ou de comunicação no comércio interestadual ou pelo uso de correspondências: (a) têm empregado ou estão empregando dispositivos, esquemas ou estratégias para defraudar; (b) obteve ou está obtendo dinheiro ou propriedade por meio de falsas declarações de fato relevante ou omissões de declarações de fatos materiais necessários para fazer as declarações feitas, à luz das circunstâncias sob as quais foram feitas, não enganosas; ou (c) se envolveram ou estão envolvidos em transações, práticas ou cursos de negócios que funcionam como uma fraude ou engano sobre os compradores dos títulos.

63. Como resultado, os réis violaram e, a menos que impostos, continuaram a violar Seção 17(a) do Securities Act [15 U.S.C. §77q(a)].

**TERCEIRO PEDIDO DE ALÍVIO**  
(Violação das seções 5(a) e 5(c) of the Securities Act pelos  
réis da TelexFree Inc., TelexFree, LLC. Merrill e Wanzeler)

64. A Comissão se repete e incorpora por referência as alegações nos parágrafos 1-56 da denúncia como se definido totalmente neste documento.

65. TelexFree, Inc. TelexFree, LLC nunca ter registrado ou tentado registrar qualquer oferta de valores mobiliários sob o Securities Act ou qualquer classe de valores mobiliários sob o Exchange Act e sem isenção do registo estar disponível.

66. Os réus TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill e Wanzeler, direta ou indiretamente: (a) fizeram ou estão fazendo uso dos meios ou instrumentos de transporte ou comunicação no comércio interestadual ou de correspondências para vender, através do uso ou meio de um prospecto, ou de outra forma, títulos com nenhuma declaração de registro em vigor e para o nenhuma isenção de registo tem sido disponível; e/ou (b) fizeram ou estão fazendo uso dos meios ou instrumentos de transporte ou de comunicação no comércio interestadual ou de correspondências através do uso ou meio de um prospecto, ou de outra forma, títulos com nenhuma declaração de registro em vigor e para o nenhuma isenção de registo tem sido disponível.

67. Os réus TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill e Wanzeler violaram e, a menos que impostos, continuaram a violar Seção 5 (a) e (c) do Securities Act [15 U.S.C. §§77E(a), (c)].

### CONCLUSÃO

PORTANTO, a Comissão solicita que este tribunal:

A. Entre com uma liminar preliminar, ordenando o congelamento dos bens, e ordenando que outras reparações equitativas na forma apresentada na proposta da Comissão para tal alívio;

B. Insira uma medida cautelar permanente de restrição aos réus e a cada um dos seus agentes, empregados, funcionários, advogados e pessoas que tenham participação nos ativos com eles

Quem receber aviso efetivo da liminar pelo serviço de pessoal ou de outra forma, incluindo a transmissão de fac-símile ou serviço de entrega no dia seguinte, direta ou indiretamente engajaram na conduta descrita acima, ou na conduta de semelhante teor e efeito, em violação de:

1. Seção 10(b) do Exchange Act [15 U.S.C. §78j(b)] e Regra 10b-5 respectivo [C.F.R. 17 §240.10b-5] quanto a todos os réis;
2. Seção 17(a) do Securities Act [15 U.S.C. §77q(a)] para todos os réis; e
3. Seção 5 do Securities Act [15 U.S.C. §77E] para os réis TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, Merrill e Wanzeler;

C. Exigir que os réis devolvam seus ganhos ilícitos e perdas evitadas, acrescido de juros de pré-julgamento, com verbas a serem distribuídas de acordo com o plano de distribuição a ser requisitado pelo Tribunal;

D. Ordenem os réis a pagarem uma penalidade civil apropriado nos termos da seção 20(d) de Securities Act [15 U.S.C. §77t(d)] e a seção 21(d)(3) do Exchange Act [15 U.S.C. §78u(d)(3)];

E. Manter jurisdição sobre esta ação para implementar e cumprir os termos de todas as ordens e decretos que podem ser inseridos; e

F. Conceder essa e outras mais medidas que o Tribunal considere justo e adequado.

Respeitosamente submetido,

[Signature block]

Frank C. Huntington (Mass. Bar No. 544045)

Senior Trial Counsel

Kevin M. Kelcourse (Mass. Bar No. 643163)

Assistant Director

Deena R. Bernstein (Mass. Bar No. 558721)

Senior Trial Counsel

James M. Fay (Mass. Bar No. 553435)

Senior Counsel

Scott Stanley (NY Bar No. 4504601)

Staff Attorney

Martin F. Healey (Mass Bar No. 227550)

Regional Trial Counsel

Attorneys for Plaintiff

**SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION**

Escritório Regional de Boston

33 Arch Street

Boston, MA 02110

(617) 573-8960 (Huntington direct) (617)

573-4590 (fax) [huntingtonf@sec.gov](mailto:huntingtonf@sec.gov)

(Huntington email)

Datado: Abril 15, 2014