

TRIBUNAL DE DISTRITO DE LOS ESTADOS UNIDOS
DISTRITO DE MASSACHUSETTS

COMISIÓN DE BOLSA Y VALORES DE COMERCIO)	
)	
Demandante,)	
Vs.)	Caso No. _____
)	
TROPIKGADGET FZE)	
TROPIKGADGET UNIPessoal LDA)	
SERGIO HENRIQUE TANAKA)	
CARLOS LUIS DA SILVEIRA BARBOSA)	
CLAUDIO DE OLIVEIRA PEREIRA CAMPOS)	
VINICIUS RÓMULO AGUIAR)	
THAIS UTINO AGUIAR)	
WESLEY BRANDAO RODRÍGUES)	
ANDREW ELLIOT ARRAMBIDE)	
JULIO G. CRUZ)	
DENNIS ARTHUR SOMAIO)	
ELAINE AMARAL SOMAIO)	
PABLO ANDRÉS GARCIA)	
VIVIANE AMARAL RODRÍGUES)	
SIMONIA DE CASSIA SILVA)	
GEOVANI NASCIMENTO BENTO)	
PRISCILA BENTO)	
)	
Demandados,)	
y)	
)	
UNINVEST FINANCIAl SERVICES, CORP.)	
COMPASSWINNER LDA)	
HAPPY SGPS SA)	
PARKWAY REAL ESTATE LLC)	
RST5 INVESTMENTS LLC)	
PAULO HIDEKI KOGA)	
)	
Demandados Nominales.)	

DEMANDA

El demandante, la Comisión de Valores y Bolsa de Comercio (“la Comisión”) alega lo siguiente en contra de los demandados y por medio de la presente exige un juicio con jurado:

DECLARACIÓN PRELIMINAR

1. Este caso involucra un esquema Ponzi y pirámide operado por Tropikgadget FZE y Tropikgadget Unipessoal LDA (colectivamente "Tropikgadget" o "la Compañía") y quince individuos demandados: tres directivos de Tropikgadget y doce promotores prominentes. Tropikgadget es una compañía de "mercadeo multinivel" operando bajo el nombre de "Wings Network". Aunque muchos de los individuos demandados y otros han indicado que Wings Network está en el negocio de proporcionar soluciones digitales y móviles a clientes por medio de redes de distribución de mercadeo multinivel, en realidad Wings Network ha operado como un fraudulento esquema Ponzi y pirámide. Desde por lo menos noviembre de 2013 y continuando hasta abril de 2014, Tropikgadget y sus tres directivos y doce promotores recolectaron al menos USD\$23.5 millones provenientes de miles de inversionistas, incluyendo muchos miembros de las comunidades inmigrantes de brasileños y dominicanos en Massachusetts, por medio de la oferta de valores fraudulentos y sin registro. Los valores tomaron la forma de paquetes de membrecías que prometían retornos mensuales garantizados a cambio de convertirse en "promotores" de su empresa.

2. Con declaraciones falsas y omisión de material los demandados han promovido la apariencia engañosa de que Wings Network opera como una empresa legítima, para esconder la operación de un elaborado esquema Ponzi y pirámide de los demandados. Con base en información y creencia, Tropikgadget tuvo poca o ninguna ganancia de la venta de productos, y aun así recolectó más de USD\$23 millones en ganancias provenientes del reclutamiento de inversionistas "miembros". Como resultado, de forma clásica, Tropikgadget pagó a sus inversionistas antiguos, no con ganancias de la venta de sus productos o servicios, sino con el dinero recibido de sus nuevos inversionistas.

3. Los tres directivos de Tropikgadget han transferido más de USD\$16.5 millones fuera de las cuentas de Tropikgadget. El dinero fue: 1) transferido al exterior; 2) depositado en las cuentas personales de los demandados; 3) usado para comprar un hotel; ó 4) transferido a entidades no relacionadas con Tropikgadget.

4. El 15 de mayo de 2014, la División de Valores de la Oficina de la Secretaría de Commonwealth de Massachusetts (“División de Valores de Massachusetts”) (“Massachusetts Securities Division”) presentó medidas coercitivas en contra de Wings Network, WingsNetwork, Wingsnetwork.com, Wings Networkglobal, y varios DBAs (Bajo el nombre de) y direcciones de páginas web de Tropikgadget, alegando que los grupos de forma individual y colectiva habían vendido valores de forma fraudulenta y sin registro y que esas ofertas y ventas fueron parte de un esquema piramidal para defraudar a los inversionistas de Massachusetts.

5. Por medio de actividades alegadas en esta Demanda, los demandados han participado en ya sea: (a) conducta fraudulenta o engañosa en conexión con la compra o venta de valores, en violación de 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 ésta; (b) fraude en la oferta o venta de valores en violación de la Sección 17(a) de la Ley de Títulos y Valores de 1933 (“Ley de Títulos y Valores”); y/0 (c) la oferta o venta de valores no registrados, en violación de 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 remanente para los inversionistas estafados antes de la pronunciación de un juicio final, la Comisión busca una compensación de emergencia equitativa incluyendo una orden de prohibición temporal y una medida preliminar para:

- a. prohibir a los demandados el continuar violando las estipulaciones relevantes de las leyes federales de títulos y valores;

b. congelar los activos de los demandados y de los demandados nominales y por lo demás mantener el status quo;

c. exigir que los demandados y los demandados nominales presenten una contabilidad de los fondos de los inversionistas y de todos los otros activos en su posesión;

d. exigir que los demandados y los demandados nominales repatrien activos que fueron transferidos fuera de los Estados Unidos que sean rastreables para los fondos de los inversionistas

e. prohibir que los demandados soliciten o acepten inversiones adicionales;

f. impedir que los demandados y los demandados nominales destruyan documentos relevantes; y

g. autorizar a la Comisión para llevar a cabo una divulgación urgente de pruebas.

7. La Comisión también busca: (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) confiscar las ganancias mal habidas de los demandados y los demandados nominales, más intereses previas al juicio; y (c) sanciones civiles dada la naturaleza flagrante de las violaciones de los demandados.

JURISDICCIÓN

8. La Comisión busca una orden permanente y confiscación en cumplimiento con la Sección 20(b) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77t(b)] y la Sección 21(d)(1) de la Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78u(d)(1)]. La Comisión busca la imposición de sanciones civiles en cumplimiento con la Sección 20(b) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos y Sección 77t(d)] y la Sección 21(d)(3) de Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos y Sección 78u(d)(3)].

9. La Corte tiene jurisdicción sobre este caso en cumplimiento con las Secciones 20(d) y 22(a) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos y Sección 77t(d),

77v(a)] y Secciones 21(d), 21(e) y 27 de la Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos y Sección 78u(d), 78u(e), 78aa]. El lugar es apropiado en el Distrito porque Tropikgadget realizó sus actividades de negocios en Massachusetts, los directivos visitaron Massachusetts con el propósito de buscar inversionistas y siete promotores viven o han vivido en Massachusetts.

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

11. La conducta de los demandados involucra fraude, engaño o irresponsabilidad deliberada o imprudente de los requisitos reglamentarios, y ha resultado en una pérdida sustancial o riesgo significativo de pérdida sustancial, para otras personas.

DEMANDADOS Y DEMANDADOS NOMINALES

I. DEMANDADOS

A. Entidades Tropikgadget

12. Tropikgadget Unipessoal LDA ("Tropikgadget Unipessoal") es una entidad extranjera incorporada en la Zona de Libre Comercio de Madeira en noviembre de 2013 con su sede comercial principal en Lisboa, Portugal. Retiró su licencia de la Zona de Libre Comercio en abril de 2014. Tropikgadget Unipessoal recibió fondos de los inversionistas en sus cuentas bancarias e hizo pagos a los inversionistas.

13. Tropikgadget FZE es una entidad extranjera incorporada en los Emiratos Árabes Unidos en noviembre de 2013 con su sede comercial principal en Lisboa, Portugal. Tropikgadget FZE mantiene los derechos de servicios de mercadeo y marca de Wings Network, los cuales incluyen pero no están limitados a, los nombres Wings Network, Wingsnetwork, y WingsNetwork.Com (colectivamente "Wings Network") y opera por medio de Wings Network. Tropikgadget nunca ha sido registrada con la Comisión, ni ha registrado nunca ninguna oferta de valores bajo la Ley de Títulos y Valores ni ninguna clase de

valores bajo la Ley de Mercadeo. De acuerdo con el sitio web de Wings Network, Tropikgadget voluntariamente suspendió sus operaciones en los Estados Unidos en mayo de 2014 después de que la División de Valores de Massachusetts presentara una queja administrativa alegando que Wings Network estaba operando un esquema piramidal fraudulento.

B. Directivos Demandados de Tropikgadget

14. Sergio Henrique Tanaka (“Tanaka”), 40 años de edad, de São Paolo, Brasil y Davie, Florida, es presidente de la Junta de Directivos de Wings Network, aunque él también ha sido referido por los otros como el “Presidente de Wings Network”. Él es el fundador y presidente del Grupo Sawabona, que pretende ser un grupo matriz de catorce compañías en seis países: Tropikgadget, Aikon LLC, 7 Payment Processor, Seta Points, Teleactive Portugal, Real Emperor, Data Center, Coaching Club, Sawabona Resources Mining, Seta Global Sports, Inst. Investigacao Sawabona, RHMTEC MMN y TNK Comunicacao. Tanaka aparece en los videos promocionales de Wings Network en internet. En febrero de 2014, él viajó al área de Boston, Massachusetts para asistir al “Evento de Negocios Multitudinario” de Wings Network y para recibir una placa de apreciación del Grupo Internacional, un grupo de promotores líderes de Wings Network basado en los Estados Unidos. Por lo menos un promotor les pidió a los inversionistas girar pagos a la cuenta bancaria personal de Tanaka.

15. Carlos Luis da Silveira Barbosa (“Barbosa”) de Lisboa, Portugal es el Director Ejecutivo de Wings Network. Barbosa apareció en muchos videos promocionales y en conferencias electrónicas para Wings Network en internet. En abril de 2014, él viajó a Boston, Massachusetts, donde hizo una presentación en el “Evento Multitudinario de Negocios”. Acerca del “lanzamiento de un nuevo producto”.

16. Claudio de Oliveira Pereira Campos (“Campos”) de Lisboa, Portugal es el Director de Operaciones de Wings Network. Campos apareció en muchos videos promocionales en conferencias electrónicas para Wings Network en internet, y viajó a varios estados incluyendo Massachusetts y Florida durante 2014 para hacer presentaciones en los eventos promocionales de Wings Network. En abril de 2014, él viajó a Boston, Massachusetts, para hacer una presentación en el “Evento Multitudinario de Negocios” de Wings Network para el “lanzamiento de un nuevo producto”.

C. Promotores Demandados de Tropikgadget

17. Vinicius Rómulo Aguiar (“Vinicius Aguiar”), 42 años de edad, de Marlborough, Massachusetts era un promotor de Wings Network. De acuerdo a la revista “Connect” de Wings Network de marzo de 2014, publicada en el sitio web de Wings Network, Vinicius Aguiar y su esposa, Thais Utino Aguiar (“Thais Aguiar”), calificaron para la designación de Directores Ejecutivos, un rango conferido por Wings Network, por la acumulación de al menos USD\$15 millones provenientes de los inversionistas. De acuerdo a los archivos de Tropikgadget, Vinicius Aguiar generó comisiones de al menos USD\$1,302,880 por la venta de paquetes de membresía de Wings Network. Vinicius Aguiar llevaba a cabo sus actividades con Wings Network a través del Grupo Internacional. Él apareció en muchos videos promocionales y conferencias electrónicas para Wings Network en internet; viajó a varios estados incluyendo Connecticut, Florida, Massachusetts y Pensilvania durante 2014 para hacer presentaciones en los eventos promocionales de Wings Network; y promovía Wings Network en las redes sociales y en una Página Personal Wings. Él organizó la Conferencia Wings de febrero de 2014 en Massachusetts presentando a Tanaka. Vinicius Aguiar y Thais Aguiar dieron un discurso en el “Evento Multitudinario de Negocios” en abril de 2014, en Boston, Massachusetts presentando a Barbosa y a Campos y el “lanzamiento de un nuevo producto”.

Él fue director de BRAZUSA Communication Company, una corporación de Massachusetts que él formó con Thais Aguiar en Julio de 2009.

18. Thais Aguiar, 34 años de edad, de Marlborough, Massachusetts era una promotora de Wings Network. Ella apareció en videos promocionales de Wings y viajó a varios estados para hacer presentaciones en los eventos promocionales de Wings. Los Aguiar dieron un discurso en el “Evento Multitudinario de Negocios” en abril de 2014 en Boston, Massachusetts presentando a Barbosa y a Campos y el “lanzamiento de un nuevo producto”.

19. Andrew Elliot Arrambide (“Arrambide”), 47 años de edad, de Sandy, Utah, era un promotor de Wings Network. De acuerdo con la revista “Connect” de Wings Network de abril de 2014 publicada en el sitio web de Wings Network, Arrambide alcanzó el rango de Director, indicando que él había acumulado al menos USD\$6 millones provenientes de inversores. Él llevaba a cabo sus actividades con Wings Network a través del Grupo Internacional. Él apareció en muchos videos promocionales y en conferencias electrónicas para Wings Network en el internet; viajó a varios estados incluyendo Florida y Massachusetts durante 2014 para hacer presentaciones en los eventos promocionales de Wings Network; y promovió Wings Network en redes sociales y en su sitio web personal en el internet. Él viajó al área de Boston, Massachusetts en febrero de 2014 donde se presentó en el “Evento Multitudinario de Negocios” de Wings Network”.

20. Julio G. Cruz (“Cruz”), 34 años de edad, de Duluth, Georgia, era un promotor de Wings Network. De acuerdo a la revista “Connect” de Wings Network de abril de 2014, Cruz alcanzó el rango de Director, indicando que él había acumulado al menos USD\$6 millones provenientes de inversionistas. Él apareció en videos promocionales para Wings Network en el internet; viajó a varios estados incluyendo Texas durante 2014 para hacer presentaciones en los eventos promocionales de Wings Network; y promovía Wings Network por medio de las redes sociales.

21. Wesley Brandao Rodrigues (“Wesley Rodrigues”), 28 años de edad, de Marlborough, Massachusetts, era un promotor de Wings Network. De acuerdo a la revista “Connect” de Wings Network de abril de 2014 publicada en el sitio web de Wings Network, Wesley Rodrigues alcanzó el rango de Gerente Superior, indicando que él había acumulado al menos USD\$1.5 millones provenientes de inversionistas. De acuerdo a los archivos de Tropikgadget, Wesley Rodrigues generó comisiones de USD\$791,745 por la venta de paquetes de membresía de Wings Network. Wesley Rodrigues llevaba a cabo sus actividades con Wings Network por medio de Cowboy Services, Inc. (“Cowboy”), una corporación de Massachusetts, como también con el Grupo Internacional. Él apareció en videos promocionales de Wings Network que publicó en el internet; viajó a varios estados incluyendo California y Utah durante 2014 para hacer presentaciones en eventos promocionales de Wings Network; fue dueño de y operó un auto con el logotipo de Wings Network a través de Cowboy; y promovía Wings Network en redes sociales y su página de reclutamiento de Wings localizada en el sitio web de Wings Network.

22. Dennis Arthur Somaio (“Dennis Somaio”), 35 años de edad, de Marlborough, Massachusetts, era un promotor de Wings Network. Dennis Somaio llevaba a cabo sus actividades con Wings Network a través del Grupo Internacional. Él apareció en videos promocionales para Wings Network en el internet; viajó a varios estados incluyendo Connecticut y Pensilvania durante 2014 para realizar presentaciones en eventos promocionales de Wings Network; y promovía Wings Network por medio de redes sociales.

23. Elaine Amaral Soamio (“Elaine Somaio”), 35 años de edad, de Marlborough, Massachusetts, era promotora de Wings Network. De acuerdo con los archivos de Tropikgadget, Elaine Somaio generó comisiones de USD\$557,240 por la venta de paquetes de membresía de Wings Network. Elaine Somaio llevaba a cabo sus actividades con Wings Network a través del Grupo Internacional. Ella promovía Wings Network por medio de las redes sociales.

24. Pablo Andrés García (“García”), 38 años de edad, de Waco, Texas, era promotor de Wings Network. De acuerdo con los archivos de Tropikgadget, García generó comisiones de USD\$550,135 por la venta de paquetes de membrecía de Wings Network.

25. Viviane Amaral Rodrigues (“Viviane Rodrigues”), 37 años de edad, de Clinton, Massachusetts, era una promotora de Wings Network. De acuerdo a la revista “Connect” de Wings Network de abril 2014, Viviane Rodrigues alcanzó el nivel de Directora indicando que ella había acumulado al menos USD\$6 millones provenientes de inversionistas. De acuerdo con los archivos de Tropikgadget, Viviane Rodrigues generó comisiones de al menos USD\$434,150 por la venta de paquetes de membrecía de Wings Network. Viviane Rodrigues llevaba a cabo sus actividades de Wings Network a través del Grupo Intenacional. Ella apareció en muchos videos promocionales y conferencias electrónicas para Wings Network en el internet; viajó a varios estados incluyendo Florida y Pensilvania durante 2014 para hacer presentaciones en eventos promocionales de Wings Network, y promovía Wings Network por medio de redes sociales.

26. Simonia De Cassia Silva (“Silva”), 43 años de edad, de Massachusetts, era una promotora de Wings Network. De acuerdo con los archivos de Tropikgadget, Silva generó comisiones de USD\$419,900 por la venta de paquetes de membrecía de Wings Network. Ella se mudó temporalmente y usó una oficina en Pompano Beach, Florida donde ella y Vinicius Aguiar promovían localmente Wings Network.

27. Geovani Nascimento Bento ("Geovani Bento"), 41 años de edad, de Marlborough, Massachusetts, era promotor de Wings Network. De acuerdo con los archivos de Tropikgadget, Geovani Bento generó comisiones de USD\$163,845 por la venta de paquetes de membresía de Wings Network. Geovani Bento llevó a cabo sus actividades de Wings Network por medio de Success Wealth101, Inc. y del Grupo Internacional. Él promovía Wings Network en su página de reclutamiento de Wings localizada en el sitio web de Wings Network.

28. Priscila Bento, 36 años de edad, de Marlborough, Massachusetts, era una promotora de Wings Network. Ella hizo presentaciones de Wings Network en línea y en un hotel de Atlanta, Georgia.

II. Demandados Nominales

29. Uninvest Financial Services, Corp. ("Uninvest") es una corporación de Florida con su sede comercial principal en Deerfield Beach, Florida. Su registro identifica al Presidente Paulo Koda como un oficial. Su cuenta de banco recibió aproximadamente USD\$2,45 millones en depósitos relacionados a Wings Network entre noviembre de 2013 y marzo de 2014.

30. Compasswinner LDA ("Compasswinner") es una corporación de Portugal con su sede comercial principal en Setubal, Portugal. Compasswinner recibió una transferencia bancaria de €7 millones (o aproximadamente USD\$8.7 millones) de Tropikgadget el 8 de mayo de 2014.

31. Happy SGPS SA ("Happy") es una corporación de Portugal con su sede comercial principal en Santa Cruz, Madeira, Portugal. El 19 de junio de 2014, Happy se convirtió en la empresa matriz de Tropikgadget Unipessoal. Su registro identifica al Presidente Sergio Henrique Tanaka y al Miembro Luis Carlos da Silveira Barbosa como directivos. El 12 de mayo de 2014, Happy recibió una transferencia bancaria de aproximadamente €950,000 (o aproximadamente USD\$1.18 millones) de Tropikgadget.

32. Parkway Real Estate LLC ("Parkway") es una corporación de Florida la cual tiene su sede comercial principal en Deerfield Beach, Florida. Su registro identifica a Uninvest como Gerente. Parkway recibió tres transferencias bancarias con un total aproximado de USD\$290,000 de Uninvest entre el 5 de febrero y el 9 de abril de 2014.

33. RST5 Investments LLC ("RST5") es una corporación de Delaware la cual tiene su sede comercial principal en Deerfield Beach, Florida. Sus registros identifican a Uninvest como Gerente. RST5 recibió veintinueve giros bancarios con un total aproximado de USD\$1,734,716 de Uninvest entre el 9 de abril de 2014 y el 22 de diciembre de 2014.

34. Paulo Hideki Koga ("Koga"), 40 años de edad, de Campinas, Brasil, es el Presidente. Las cuentas bancarias controladas por Koga recibieron trece transferencias con un total aproximado de USD\$570,750 de Uninvest entre el 1º de noviembre de 2013 y el 21 de mayo de 2014.

ALEGACIONES DE HECHOS,

I. El Comienzo de Tropikgadget

35. Tropikgadget FZE es una entidad actualmente incorporada en Dubai, Emiratos Árabes Unidos y con base en Lisboa, Portugal que mantiene los derechos de mercadeo de Wings Network. Tanaka, quien fundó la compañía, es el Presidente, Barbosa es el Director General (CEO por sus siglas en inglés) y Campos es el Director de Operaciones. En o alrededor del 5 de abril de 2014, Wings Network realizó su "Fiesta de Lanzamiento en los Estados Unidos" en Bostos. Sin embargo, la Compañía comenzó operando en los Estados Unidos desde por lo menos el 7 de noviembre de 2013, desarrollando su red de distribución de asociados o miembros.

36. En varios medios, incluyendo sitios web, presentaciones, redes sociales, videos en YouTube y presentaciones personales, los promotores demandados y otros indicaron que Tropikgadget, a través de “Wings Network”, estaba en el negocio de vender juegos, aplicaciones, nubes de almacenamiento, herramientas de mercadeo y una página personal. El sitio web de Wings Network indicaba que era “una compañía con una visión innovadora en el uso de Multiniveles como un canal de ventas globales de soluciones de Mercadeo en Línea y Móvil”. En realidad, Tropikgadget nunca proporcionó la mayoría, si es que alguno, de este tipo de productos a sus miembros de Wings Network para vender mientras operaba en los Estados Unidos. En su lugar, sus miembros solamente recibieron herramientas apropiadas para un uso – reclutar a nuevos miembros.

II. Reclutamiento de Miembros Pero No Se Requiere Vender Productos

37. Aunque Wings Network afirmaba usar una red de distribución multinivel para vender productos y servicios, tenía poca o ninguna ganancia de la venta de esos productos y servicios. En su lugar, mientras que ésta y sus miembros obtenían ganancias, dichas ganancias provenían del reclutamiento de nuevos miembros. De hecho, sus propios procedimientos aclaraban que no se requería que los miembros vendieran productos para recibir las ganancias prometidas – simplemente reclutando a otros miembros para que compraran los paquetes de membresía era suficiente.

A. Falta de un Producto Real

38. Las presentaciones y solicitudes de Wings Network mostraban una amplia gama de impresionantes estadísticas relacionadas al tamaño y la rentabilidad del mercado móvil digital seguido por declaraciones de que Wings Network, como el “Primer Móvil Multinivel” con “miembros en 70 países”, le ayudaría a “alcanzar sus sueños y a disfrutar de la vida”. El sitio web de Wings Network además explica que “Nosotros somos una compañía con una visión innovadora en el uso de los Multiniveles como un canal de ventas globales de Soluciones de Mercadeo en Línea y en Móviles”.

39. El sitio web de Wings Network y las presentaciones proporcionaban muy poca información relacionada con la línea de productos que ellos afirmaban estar vendiendo. Por ejemplo, el sitio web vagamente enunciaba que “Wings ofrece juegos, aplicaciones, nubes de almacenamiento, herramientas de mercadeo y Páginas Personales”, mientras una sección titulada “Productos & Soluciones” simplemente mencionaba Página Personal, Reclutamiento y Oferta de Aplicaciones. Las presentaciones de Wings Network fueron diseñadas para, y de hecho lo hicieron, dejar confundidos a los inversionistas que asistían a las presentaciones con respecto a qué productos, si es que alguno, eran ofrecidos por Wings Network.

40. La “Página Personal” proporcionada por Wings Network era un sitio web fácilmente reproducido y diseñado “para promover productos y servicios” mientras que la “Herramienta de Reclutar” proporcionaba “herramientas diseñadas para clientes potenciales”. Wings Network solamente les proporcionaba la Página Personal y las herramientas de Reclutamiento a los miembros para ayudarles en la promoción de Wings Network para reclutar a nuevos miembros. La funcionalidad limitada de la Página Personal y las Herramientas de Reclutamiento proveían esas aplicaciones útiles solamente para propósitos de reclutar a nuevos inversionistas, sin un valor comercial como productos autónomos.

41. La típica y rudimentaria Página Personal promotora, localizada en el sitio web de Wings Network, promovía los eventos de Wings Network, contestaba preguntas frecuentes acerca de Wings Network e incluía varios videos promoviendo los eventos de Wings Networks.

42. Una típica y rudimentaria herramienta de Reclutamiento consistía en una simple página de inicio localizada en el sitio web de Wings Network que solicitaba nuevos miembros enunciando “Una nueva manera de hacer realidad sus sueños; Complete el siguiente formulario para saber más acerca de Wings Network, una compañía legal, nueva y audaz”.

43. Mientras el esquema evolucionaba, Campos, el Director de Operaciones, hacía promesas vagas de que nuevos productos revolucionarios estaban en desarrollo.

En varias ocasiones, Campos se refirió a un programa que él llamó “Wings Commerce”, el cual él dijo que ayudaría más a los miembros en el mercadeo de la línea de productos de Wings Network. Campos además afirmó que la línea de productos de Wings Network estaba creciendo e incluiría nuevas ofertas, tales como “Wings Fly”, lo que Campos describió como un servicio de reservación de vuelos en internet, y “Wings Resort”, lo que Campos describió como una compañía de propiedades de vacaciones de tiempo compartido.

44. En un video de YouTube grabado el 27 de febrero de 2014, en un seminario web. Campos dijo:

“Nosotros ya estamos desarrollando - - desarrollando una propuesta con el departamento de tecnología de Wings Commerce - - Commerce que también va a ser parte de las herramientas que ya tenemos, pero será otro set de herramientas de mercadeo en internet. Wings Fly y Wings Resort son – son productos que vamos a lanzar en los próximos - Yo diría, el próximo mes, el próximo marzo vamos a tratar de presentarles cómo funciona este producto. El Resort vendrá hacia abril, Wings Fly ya en marzo. Ambos estarán relacionados con el área de viajes y turismo o viajes de negocios pero Wings Fly está relacionada con el pasaje aéreo y Wings Resort es un tiempo compartido en Orlando en el área de hospedaje”.

45. Wings Network nunca lanzó Wings Commerce, Wings Fly ni Wings Resort.

El 10 de abril de 2014, Wings Network lanzó una aplicación Wings Cloud proporcionando acceso a almacenamiento de datos en internet y el 8 de mayo de 2014, lanzó un Wings Communicator VoIP (Voz sobre IP por sus siglas en inglés) una aplicación de servicios de comunicación. Wings Network ofrecía ambas aplicaciones para ser descargadas de forma gratuita.

46. Wings Network, Campos, y al menos un promotor demandado describió a Wings Communicator como una combinación de aplicaciones líderes de la industria como Skype, WeChat, WhatsApp, y Waze.

47. En realidad, el producto VoIP tenía un precio sin competitividad en un mercado ya saturado ofreciendo aplicaciones más innovadoras y desarrolladas cobrando cuotas más bajas para tener acceso al servicio VoIP. Para poder usar el supuesto servicio VoIP accesible a través de la aplicación gratis de Wings Communicator, un usuario debía pagar USD\$49.

Además, aún si el producto estuviera en posición de conseguir un gran número de clientes, las ventas del producto no serían acreditadas a los inversionistas en la red de mercadeo.

B. Esfuerzos de Reclutamiento

48. Wings Network inicialmente reclutó miembros por medio de un sitio web sofisticado y presentaciones en línea conducidas por Barbosa y Campos. Presentando a Wings Network como el “primer Móvil Multiniveles del país” y “una compañía global que desarrolla soluciones Móviles innovadoras, con ventas directas”, Barbosa y Campos presentaron la primera conferencia oficial en línea de Wings Network (o seminario web) el 30 de enero de 2014 y la segunda el 13 de febrero de 2014, publicando ambas en YouTube.

49. Después de establecer una red de promotores líderes de entre sus miembros iniciales, Wings Network creció rápidamente reclutando nuevos miembros usando las tradicionales ventas cara a cara y redes sociales (Facebook, YouTube, conferencias en línea).

50. Varios de los Promotores Demandados y otros presentaron los “eventos de negocios” de Wings Network en hoteles locales y en otras localidades donde ellos presentaban las “oportunidades de negocios” de Wings Network. Los promotores usaban Facebook para promover “reuniones de negocios” en localidades en Connecticut, California, Florida, Massachusetts, Pensilvania, Texas y Utah.

51. Los promotores también establecieron “fachadas” o “centros de entrenamiento” de Wings Network para presentar Wings Network a inversionistas potenciales. Por ejemplo en una “fachada” en el centro de Filadelfia, Pensilvania, Dennis Somaio hacía presentaciones a inversionistas potenciales.

52. En Pompano Beach, Florida, Silva alquiló una oficina para un “centro de entrenamiento” y atraía inversionistas potenciales al centro para escuchar presentaciones de Silva y Vinicius Aguiar.

53. A principios de abril de 2014, Wings Network llevó a cabo una fiesta de lanzamiento en el área de Boston. Los ponentes incluían a Campos y Barbosa y los promotores Vinicius y Thais Aguiar, Wesley Rodríguez, Dennis Somaio, Geovani Bento y Viviane Rodrigues. Campos habló del plan de compensaciones de Wings Network y de varios “productos” de la Compañía e hizo declaraciones exageradas como la novedad y la seguridad de Wings Cloud. Barbosa así mismo caracterizó incorrectamente la novedad de los “productos” de Wings Network e hizo declaraciones tranquilizadoras relacionadas a los pagos de los bonos. Geovani Bento luego entregó galardones a los promotores que habían alcanzado ciertas metas, como a Vinicius y Thais Aguiar, Dennis Somaio, Viviane Rodrigues y Wesley Rodrigues, quienes a su vez agradecieron a Wings Networks, y a sus promotores principales y de alto nivel por cambiar sus vidas y por ayudarles a alcanzar sus sueños.

III. El Programa de Inversiones de Tropikgadger

A. Opciones de Membrecía

54. Los promotores reclutaron inversionistas para comparar membrecías, Tropikgadger cobraba una cuota de USD\$49 a sus inversionistas. Los materiales de Wings Network indicaban que las cuotas de membrecía hacían al miembro merecedor para recibir un bono de ventas igual al 25% de la venta futura total de Wings Network. Esa cuota de membrecía de USD\$49, sin embargo, no le proporciona al miembro acceso a la Página Personal ni a las Herramientas de Reclutamiento para ser usadas para las ventas de mercadeo multinivel. Más importante, la cuota de \$49 no le permite al miembro participar en un plan de compensación más lucrativo de Wings Network.

55. Para participar en el plan de compensación, el miembro tenía que invertir en uno de los tres vehículos de inversión, descritos como “paquetes de membrecías”: 1) el Paquete de Inicio de USD\$299; 2) el Paquete Ejecutivo de USD\$749; y 3) el Paquete Élite de USD\$1,499. Cada uno de estos paquetes venía con un número de “puntos” en aumento que podía ser canjeado por compensación, una página personal con un número de formularios en aumento, y un sistema de reclutamiento incluyendo un

número de páginas de inicio, carteles y cubiertas de Facebooks en aumento como se muestra a continuación:

Paquete del Miembro	Precio	Puntos Iniciales	Página Personal	Reclutador	Comunicador	Nube
Inicio	USD\$299	100	1 versión estándar	1 página de inicio 2 carteles 2 cubiertas de Facebook	Acceso al paquete de descuento 1	10 GB de espacio
Ejecutivo	USD\$749	250	3 versiones estándar	3 páginas de inicio 4 carteles 4 cubiertas de Facebook	Acceso al paquete de descuento 2	20 GB de espacio
Elite	USD\$1,499	500	6 versiones estándar	6 páginas de inicio 10 carteles 10 cubiertas de Facebook	Acceso al paquete de descuento 3	40 GB de espacio

56. Ninguno de los paquetes proporcionaba ningún mecanismo para que los miembros vendieran sus productos o servicios reales al público en general. En su lugar, los paquetes simplemente proporcionaban un número en aumento de herramientas para permitirles a los miembros reclutar a más miembros de Wings Network.

57. Varios de los promotores y otros demandados prometían en sus materiales de mercadeo de Wings Network que los compradores de los “paquetes de membresía” recibirían reembolsos monetarios por sus inversiones y por sus esfuerzos de reclutamiento. Por ejemplo, a los compradores del Paquete Élite se les prometía que ellos ganarían USD\$750 por mes durante el primer año de actividad solamente por reclutar miembros adicionales a nivel del paquete Élite.

B. Los Incentivos para los Inversionistas No Conectados con la Venta de un Producto o un Servicio

58. Wings tenía una estructura de Mercadeo multinivel, con ocho planes de bonos para inversionistas quienes reclutaran nuevos inversionistas. Solamente uno de los ocho planes- el plan de bonos de ventas- tenía relación con la venta del producto real. Los documentos internos de Wings Network indicaban que no se hicieron pagos a ningún miembro en base al plan de bonos por ventas.

Vinicius Aguiar, Viviane Rodríguez y Priscila Bento les dijeron a los inversionistas que ellos simplemente tenían que comprar un paquete de membresía y reclutar a miembros adicionales para poder calificar para bonos.

59. Los materiales de Wings Network, como también varios promotores, le prometían a los compradores de varios paquetes de membresía, pagos basados en una variedad de factores, medidos por medio de un sistema de “puntos” que incluían: 1) el número de miembros adicionales que ellos reclutaran; 2) el número de miembros adicionales reclutados por estratos sucesivos de nuevos reclutas provenientes de los esfuerzos de reclutamiento de miembros; 3) el número de productos de membresía total vendidos por medio de Wings Networks; y 4) el nivel del precio de los paquetes de membresía comprados.

60. Sin embargo, como se indicó anteriormente, el plan de compensación de Wings Network incluía estipulaciones que ofrecían bonos basados en la venta de productos, los archivos de Tropikgadgets reflejan que Wings Networks nunca pagó ninguno de los bonos mencionados. Además, los promotores, incluyendo a Priscila Bento, les indicaron a los inversionistas que no se requería la venta de productos para recibir compensación de parte de la compañía.

IV. Tergiversación y Omisión con Respecto a Wings Network

A. Wings Network es un Esquema Piramidal

61. A pesar de los esfuerzos de los demandados para presentarla como una compañía de mercadeo multinivel por la venta de bienes y servicios, Wings Network era un esquema piramidal. A diferencia de las compañías de mercadeo legítimas multinivel, la cuales comúnmente basan las compensaciones en la venta de productos y servicios, Wings Network ofrecía reembolsos de inversiones que estaban completamente desconectados de las ventas reales del producto; Wings Network prometía reembolsos que estaban basados solamente en montos invertidos y miembros adicionales reclutados.

62. Por ejemplo los materiales de mercadeo de Bentos usados para reclutar a inversionistas potenciales en Massachusetts indicaban que si los inversionistas compraban el Paquete Élite y vendían el Paquete Élite a sus nuevos miembros, ellos podrían recibir un Bono de Consultor mensual de USD\$750.

63. Similarmente, durante presentaciones Viviane Rodrigues y Vinicius Aguiar les informaban a los inversionistas potenciales que si ellos compraban el Paquete Élite y vendían dos Paquetes Élite a nuevos miembros, ellos recibirían un Bono de Consultor mensual de USD\$750.

64. Las ganancias de Wings Network derivaban solamente de vender Paquetes de Membrecía. Los archivos de Wings Network no reflejan ganancias por la venta de productos. La única fuente aparente de ingresos para el negocio consiste en las cuotas asociadas con la venta de los “paquetes de membrecías”. Como en cualquier esquema piramidal, tales ganancias pueden ser sostenidas solamente por el reclutamiento de nuevos miembros, en números que crecen de manera exponencial. Tal crecimiento es finalmente imposible y conduce a un flujo de dinero insuficiente para cubrir obligaciones con la vasta mayoría de miembros que invirtieron en Wings Network.

65. Los archivos de las ventas y comisiones de Wings Network de Massachusetts del 7 de noviembre de 2013, al 25 de abril de 2014, reflejan que Wings Network experimentó una pérdida neta de aproximadamente USD\$2 millones. Estos cálculos reflejan ganancias de aproximadamente USD\$12.5 millones de las ventas de los Paquetes de Membrecías menos los gastos de USD\$14.5 millones de los bonos basados en el reclutamiento que fue acreditado a las cuentas de los miembros (aunque la mayoría de esos bonos nunca fueron pagados en realidad). Aunque Wings Network operaba como un negocio, esto indica una pérdida significativa (en una base por unidad o absoluta) por un período de seis meses.

B. Los demandados Falsamente Afirmaban tener una “Relación” con la Asociación de Ventas Directas.

66. Durante presentaciones a inversionistas potenciales, Barbosa y al menos uno de los promotores les mostraron a los inversionistas copias de lo que ellos afirmaban era solicitudes de Wings Network para convertirse en miembros de la Asociación de Ventas Directa (“DSA”, por sus siglas en inglés). La DSA es una asociación de comercio nacional de aproximadamente 200 compañías de mercadeo multinivel que promueve el interés de sus miembros y mantiene un Código de Ética de adherencia lo que se indica como una condición de membrecía.

67. Las compañías de ventas directas son admitidas en la asociación después de un período mínimo de escrutinio de un año. Durante ese tiempo el plan de negocios de la compañía es revisado para verificar el cumplimiento de todas las provisiones del Código de Ética de la DSA. En el presente, solamente compañías con operaciones de ventas directas en los Estados Unidos son elegibles para recibir una membrecía.

68. Los directivos de Wings Network falsamente afirmaron que la compañía había pasado con éxito un proceso de “pre-análisis” o “pre-selección” de la DSA, incluyendo una revisión preliminar de la sostenibilidad y legalidad de la compañía.

69. Por ejemplo, Barbosa indicó en un video de YouTube:

“Lo que sucede es que la DSA tiene una serie de formularios. Ellos tienen unos formularios de pre-análisis. Y, ah, un tiempo ha pasado, en nuestro caso fue de tres semanas. Y si todo pasa el pre-análisis que ellos hacen en nuestra compañía - - ya sea si es la verificación de la legalidad del capítulo de la compañía, o ya sea el análisis de nuestro sitio web, de nuestros productos y de nuestro plan de compensación - - basado en este análisis nosotros pasaremos a la siguiente fase. Este documento que está en la pantalla es un documento de la segunda fase del proceso de incorporación a la DSA, lo cual significa que el pre-análisis que ellos hicieron en nuestro proyecto fue positivo y pasamos a la fase dos, la cual es la fase en cual estamos ahora”.

70. En realidad, la DSA no tiene un proceso de pre-análisis o pre-selección. Además, los archivos de la DSA no reflejan ninguna membrecía o solicitud de membrecía, a nombre de Wings Network.

71. La DSA envió una solicitud a Wings Network en respuesta a un mensaje electrónico de solicitud pero nunca obtuvo respuesta de Wings Network, ni recibió un formulario completado.

72. En abril de 2014, después de que el equipo de revisión de cumplimiento de la DSA se dio cuenta de que Wings Network afirmaba que era miembro, la DSA le envió a Wings Network una carta para que pusiera fin a sus acciones ilegales y desistiera de afirmar que la DSA tenía cualquier conexión con Wings Network.

C. Wings Network Falsamente Prometía Que las Inversiones Iniciales de los Miembros Estarían Protegidas por una Póliza de Seguro

73. Campos, Viviane Rodrigues, Vinicius Aguiar y otros promotores les afirmaban a los inversionistas potenciales que sus inversiones iniciales en el Paquete de Membrecía estarían 100% garantizadas por medio de un seguro emitido por Porto Seguro, la cuarta compañía de seguros más grande de Brasil. Al hacer estas afirmaciones, Campos, Viviane Rodrigues y Vinicius Aguiar señalaban la existencia del seguro Porto Seguro S.A. asociado con Wings Card, con la tarjeta de débito emitida a los miembros de Wings Network para el procesamiento de pagos. En un video de YouTube en que se buscaba inversionistas para comprar membrecías de Wings Network, Campos garantizaba que todo lo que los inversionistas compraran sería asegurado durante un año por Porto Seguro. En sus presentaciones a los inversores, Rodrigues y Aguiar enfatizaron que las inversiones estaban garantizadas mientras colocaba al lado el logotipo de Porto Seguro. Viviane Rodrigues y Vinicius Aguiar también incluyeron diapositivas supuestamente de una póliza de seguro de Porto Seguro.

D. Los Demandados no Hicieron los Reembolsos de los Pagos Prometidos ni Pagos por el Reclutamiento de Nuevos Miembros

74. Para animar a los inversionistas de Wings Network, Barbosa y Campos indicaban que los inversores podrían recibir reembolsos totales si ellos cancelaban sus inversiones dentro de catorce días de inscribirse como miembros. De acuerdo a dos inversionistas, Campos les prometía reembolsos directamente. Sin embargo, los inversionistas no recibieron reembolsos aún después de repetidos reclamos.

75. Además, aunque Barbosa, Campos y varios promotores de Wings Network les prometieron pagos a los inversionistas por el reclutamiento de nuevos miembros (una parte integral de la estructura de distribución de Wings Network), sobre información y creencia, los inversionistas nunca recibieron ninguno de esos pagos. Los miembros de Wings Network ganaron puntos que aparentemente podrían ser canjeados por comisiones en efectivo conforme al plan de varios bonos por reclutamiento indicado en el plan de compensación de Wings Network.

76. Barbosa y Campos afirmaban que Wings Network haría una transferencia con bonos o con los pagos por cancelación de membresía a las cuentas bancarias desde su cuenta de Wells Fargo. Después de que Wells Fargo cerrara la cuenta en abril de 2014, Barbosa comenzó a tranquilizar a las víctimas diciéndoles que Wells Fargo afirmaba que había transferido los pagos a los miembros desde la cuenta de Wells Fargo, y cualquier miembro que no hubiera recibido el pago debía proporcionar prueba en la forma de su estado de cuenta de banco. En realidad, como Barbosa bien sabía, no hubo ningún intento de transferir dinero a los miembros desde la cuenta de Wells Fargo.

77. Barbosa y Campos también les prometieron a los miembros que ellos iban a poder retirar su dinero utilizando la Wings Card (Tarjeta Wings), la cual – ellos afirmaban – les permitiría realizar transferencias desde la cuenta de los miembros de Wings Network a una tarjeta de débito. Muchos inversionistas nunca recibieron una Wings Card, y muchos de ellos que si recibieron tarjetas se dieron cuenta de que éstas no funcionaban.

PRIMERA DEMANDA DE COMPENSACIÓN

(Violación de la Sección 10(b) de la Ley de Mercado de Valores y Regulación 10b-5(b) En Contra de los Demandados de Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa, y Campos)

78. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en el párrafo I-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

79. Los demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, y sus directivos Barbosa y Campos, han hecho uso de forma directa o indirecta, actuando de manera intencionada, a sabiendas o imprudentemente, de los medios o instrumentos de comercio interestatal o de correos, en conexión con la compra o venta de valores, han hecho o están haciendo declaraciones falsas de hechos materiales o han omitido o están omitiendo la declaración de un hecho material necesario para hacer que las declaraciones hechas no sean engañosas, en vista de las circunstancias bajo las cuales éstas fueron hechas.

80. Como resultado, los demandados han violado y, a menos que se les detenga, continuarán violando la Sección 10(b) de la Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78j(b)] y Regulación 10b-5(b) en conformidad con la misma [Artículo 17 del Código Federal de Regulaciones Sección 240.10b-5(b)].

SEGUNDA DEMANDA DE COMPENSACIÓN

(Violación de la Sección 10(b) de la Ley de Mercado Valores y Regulación 10b-5(a) y (c) Contra los Demandados de Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa, y Campos)

81. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

82. Los demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, y sus directivos Tanaka, Barbosa y Campos, han hecho uso de forma directa o indirecta, actuando de manera intencionada, a sabiendas o imprudentemente, de los medios o instrumentos de comercio interestatal o de correos, en conexión con la compra o venta de valores: (a) han utilizado o están utilizando

dispositivos, esquemas o artificios para cometer fraudes; y/o (b) se han involucrado o se están involucrado en actos, prácticas o cursos de negocios los cuales operan como un fraude o engaño para algunas personas.

TERCERA DEMANDA DE COMPENSACIÓN

(Violación de la Sección 17(a) (1) de la Ley de Títulos y Valores en Contra de los Demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa, y Campos)

83. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

84. Los Demandados, han hecho uso de forma directa o indirecta, actuando de manera intencional, a sabiendas o por imprudencia, en la oferta o venta de valores, de medios o instrumentos de transporte o comunicaciones en el comercio interestatal o por el uso de correos han empleado o están empleando dispositivos, esquemas o artificios para cometer fraudes.

85. Como resultado, los demandados han violado y, a no ser que se les detenga, continuarán violando la Sección 17(a)(1) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)(1)].

CUARTA DEMANDA DE COMPENSACIÓN

(Violación de la Sección 17(a)(2) de la Ley de Títulos y Valores en Contra de los Demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa, y Campos)

86. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

87. Los demandados, Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa, y Campos por adoptar la conducta descrita anteriormente en la oferta o venta de valores por el uso de medios o instrumentos de transporte o comunicaciones en el comercio interestatal o por el uso de correos han obtenido propiedad por medio de declaraciones falsas de hechos materiales u omisiones para enunciar un hecho material necesario para hacer las declaraciones no engañosas.

88. Como resultado, los demandados han violado y, a menos que se les detenga, seguirán violando la Sección 17(a)(2) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)(2)].

QUINTA DEMANDA DE COMPENSACIÓN
(Violación de la Sección 17(a)(3) de la Ley de Títulos y Valores en
Contra de los Demandados
Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa y Campos)

89. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

90. Los demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa y Campos por adoptar la conducta descrita anteriormente en la oferta o venta de valores, por el uso de medios o instrumentos de transporte o comunicación en el comercio interestatal o por el uso de correos han participado en transacciones, prácticas o cursos de negocios los cuales operan como un fraude o engañan a los compradores de tales valores.

91. Por adoptar la conducta descrita anteriormente, los demandados violaron, y a menos que se les detenga, continuarán violando la Sección 17(a)(3) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)(3)].

SEXTA DEMANDA DE COMPENSACIÓN
(Violación de la Sección 5(a) y (c) de la Ley de Títulos y Valores por los
Demandados)

92. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1-77 de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

93. Los demandados Tropikgadget FZE y Tropikgadget Unipessoal LDA (y sus dba de Wings Network) nunca se han registrado con la Comisión, ni nunca se ha registrado o se ha intentado registrar ninguna oferta de valores bajo la Ley de Títulos y Valores o cualquier clase de valores bajo la Ley de Mercado de Valores.

94. Los demandados Tropikgadget FZE y Tropikgadget Unipessoal LDA, y sus dueños y promotores, de forma directa o indirecta: (a) han hecho o están haciendo uso de los medios o instrumentos de transporte o comunicación de comercio interestatal o de correos para vender, a través del uso o medio de un prospecto u otros valores para los cuales no hay en efecto una declaración de registro y para los cuales no está disponible una excepción de registro; y/o (b) ha hecho o está haciendo uso de los medios o instrumentos de transporte o comunicaciones en comercio interestatal o de correos para ofrecer para la venta, a través del uso o medio de un prospecto u otros valores por los cuales no se ha presentado ninguna declaración de registro y para los cuales no está disponible ninguna excepción de registro.

95. Como resultado, los demandados, han violado y, a menos que se les detenga, continuarán violando la Sección 5(a) y (c) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77e(a), (c)].

SÉPTIMA DEMANDA DE COMPENSACIÓN

(Enriquecimiento Injusto de los Demandados Nominales en Contra de Uninvest Financial Services, Corp., Compasswinner LDA, Happy SGPS SA, Parkway Real Estate LLC, RST5 Investments LLC, y Paulo Hideki Koga)

96. La Comisión repite e incorpora por referencia las alegaciones en los párrafos 1- [sic] de la Demanda como se establece plenamente en la misma.

97. Uninvest Financial Services Corp., Compasswinner Ltda, Happy SGPS SA, Parkway Real Estate LLC, RST5 Investments LLC, y Paulo Hideki Koga, no tienen interés legítimo en, o el derecho de, los fondos que ellos recibieron directa o indirectamente de Tropikgadget FZE y/o Tropikgadget Unipessoal LDA, que representa la continuación del fraude alegado anteriormente.

98. Como resultado, los demandados nominales son responsables del enriquecimiento injusto y se debe exigir que devuelvan las ganancias mal habidas, con los intereses previos al juicio.

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 para dicha compensación.

B. Ingrese una medida cautelar permanente restringiendo a los demandados y cada uno de sus agentes, sirvientes, empleados y abogados y aquellas personas en complicidad o participación activa con ellos que reciban un aviso real de la medida cautelar por medio de una notificación de servicio personal u otro, incluyendo una transmisión de facsímil o servicio de entrega al día siguiente, por participar directa o indirectamente en la conducta descrita anteriormente, o en una conducta de similar intención y efecto, en violación de la:

1. La Sección 10(b) de la Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78j(b)] y Regulación 10b-5 allí expuesto [Artículo 17 del Código Federal de Regulaciones Sección 240.10b-5] respecto a los demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Campos, Barbosa y Tanaka;
2. La Sección 17(a) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77q(a)] con respecto a los demandados Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Campos, Barbosa y Tanaka;
3. La Sección 5 de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77e] con respecto a todos los demandados;

C. Exigir que los demandados y los demandados nominales devuelvan sus ganancias mal habidas, más intereses previos al juicio, y que dicho dinero sea distribuido según lo ordene el Tribunal.

D. Ordenar a los demandados pagar las sanciones civiles apropiadas en cumplimiento de la Sección 20(d) de la Ley de Títulos y Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 77t(d)] y la Sección 21(d)(3) de la Ley de Mercado de Valores [Artículo 15 del Código de los Estados Unidos Sección 78u(d)(3)];

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

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

Respetuosamente,

[firma]

Deena R. Bernstein (Mass. Bar No. 558721)
Abogado Litigante Superior
David London (Mass Bar. No. 638289)
Abogado Superior de Ejecución
Martin F. Healey (Mass. Bar. No. 227550)
Abogado Litigante Regional
Amy Gwiazda (Mass. Bar 663494)
Asistente del Director Regional
Dawn Edick (Mass. Bar No. 641659)
Abogado Superior de Ejecución
Scott Stanley (N.Y. Bar No. 4504601)
Abogado de Ejecución

Abogados del Demandante
COMISION DE BOLSA Y VALORES DE COMERCIO
Oficina Regional de Boston
33 Arch Street
Boston, MA 02110
(617) 573-8813 (Bernstein direct) (617)
573-4590 (fax) bernsteind@sec.gov
(Bernstein email)

Fecha: 25 de febrero de 2015