

TRIBUNAL DE DISTRITO DOS ESTADOS UNIDOS
DISTRITO DE MASSACHUSETTS

SEC [SECURITY AND EXCHANGE COMMISSION DOS ESTADOS UNIDOS OU COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS]

Autora,

versus

TROPIKGADGET FZE)
TROPIKGADGET UNIPESAOAL LDA)
SERGIO HENRIQUE TANAKA)
CARLOS LUIS DA SILVEIRA BARBOSA)
CLAUDIO DE OLIVEIRA PEREIRA CAMPOS)
VINICIUS ROMULO AGUIAR)
THAIS UTINO AGUIAR)
WESLEY BRANDÃO RODRIGUES)
ANDREW ELLIOT ARRAMBIDE)
JULIO G. CRUZ)
DENNIS ARTHUR SOMAIO)
ELAINE AMARAL SOMAIO)
PABLO ANDRÉS GARCIA)
VIVIANE AMARAL RODRIGUES)
SIMONIA DE CASSIA SILVA)
GEOVANI NASCIMENTO BENTO)
PRISCILA BENTO)

No. do Processo_____

Réus

e

UNINVEST FINANCIAL SERVICES, CORP.)
COMPASSWINNER LDA)
HAPPY SGPS SA)
PARKWAY REAL ESTATE LLC)
RST5 INVESTMENTS LLC)
PAULO HIDEKI KOGA)

Relief Defendants[]*

[* Nota do tradutor: 'Relief defendant': Pessoa física ou jurídica que recebeu fundos ou bens resultantes de atos ilícitos de outros apontados como réus no processo.]

QUEIXA

A Autora, a SEC [Securities and Exchange Commission ou Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos] (doravante denominada de “SEC”) faz as seguintes alegações contra os Réus e neste ato exige um julgamento com tribunal de júri:

PETIÇÃO INICIAL

1. Esta causa trata de um esquema de pirâmide (ou mais conhecido nos Estados Unidos como “esquema de Ponzi”) operado pela Tropikgadget FZE e Tropikgadget Unipessoal LDA (coletivamente denominados doravante de “Tropikgadget” ou simplesmente “A Companhia”) e quinze réus individuais: três são executivos da Tropikgadget e doze são promotores de vendas de destaque. A Tropikgadget é uma empresa de “marketing multinível” que opera com o nome “Wings Network”. Apesar do fato de vários réus individuais e outros terem declarado que a Wings Network opera no setor de soluções digitais e móveis para clientes através de uma rede de distribuição multinível, na verdade, a Wings Network funcionava como um esquema fraudulento de “Ponzi” e de pirâmide. Desde pelo menos novembro de 2013 e continuando até abril de 2014, a Tropikgadget e seus três diretores principais e doze promotores de vendas arrecadaram pelo menos USD\$ 23,5 milhões de milhares de investidores, incluindo muitos integrantes das comunidades de imigrantes brasileiros e dominicanos no estado de Massachusetts, através de uma oferta fraudulenta e não cadastrada de valores mobiliários. Os valores tomavam a forma de pacotes de afiliação que prometiam retornos mensais garantidos se as pessoas passassem a ser “promotores” do negócio.

2. Os réus, através de declarações falsas e omissões materiais, têm fomentado a imagem incorreta de que a Wings Network opera como um negócio legítimo, a fim de ocultar a operação dos réus e um esquema complicado de “Ponzi” e de pirâmide. Com base em informações e em nosso

parecer, a Tropikgadget tinha parca ou quase nenhuma receita provinda da venda de produtos, mas mesmo assim, recolheu mais de US\$ 23 milhões em provimentos decorrentes do recrutamento de “membros” investidores. Como consequência, de modo clássico, a Tropikgadget pagava aos primeiros investidores, não com receitas da venda de produtos ou serviços, mas com o dinheiro recebido dos investidores mais recentes.

3. Os três diretores executivos da Tropikgadget transferiram mais de USD\$ 16,5 milhões das contas da Tropikgadget. Este dinheiro foi 1) transferido para fora do país; 2) depositado nas contas pessoais dos réus; 3) utilizado para comprar um hotel; ou 4) transferido para entidades não relacionadas à Tropikgadget.

4. No dia 15 de maio de 2014, a Divisão de Valores Mobiliários da Secretaria do Estado de Massachusetts (doravante denominada de “A Divisão de Valores Mobiliários de Massachusetts”) deu entrada em uma ação de cumprimento contra a Wings Network, WingsNetwork, Wingsnetwork.com, Wings Networkglobal e os vários nomes fictícios e endereços de *websites* da Tropikgadget, alegando que as partes, tanto individual como coletivamente, tinham vendido fraudulentamente valores mobiliários não registrados e que tais ofertas e vendas fazem parte de um esquema de pirâmide para defraudar investidores em Massachusetts.

5. Através das atividades alegadas nesta Queixa, os réus praticaram ou: (a) conduta fraudulenta ou enganosa em relação à compra ou venda de valores mobiliários, violando a Seção 10(b) da Lei da Bolsa de Valores de 1934 (doravante denominada da “Lei da Bolsa”) e a Regra 10b-5 da mesma; (b) fraude na oferta ou venda de valores mobiliários, violando a Seção 17(a) da Lei de Valores Mobiliários de 1933 (doravante denominada da “Lei de Valores Mobiliários”); e/ou (c) a oferta ou venda de valores mobiliários não registrados, violando a Seção 5 da Lei de Valores Mobiliários.

6. Para deter a conduta ilícita contínua dos réus, manter o *status quo* e conservar quaisquer ativos remanescentes para os investidores defraudados antes da declaração de uma sentença final, a

SEC busca uma ajuda de emergência, amparada na jurisdição de equidade, além de uma medida cautelar e mandado de segurança preliminar para:

- a. proibir os réus de continuarem a violar os dispositivos previstos nas leis federais que dispõem sobre valores mobiliários;
- b. congelar os ativos dos réus e dos *Relief Defendants* e de outra forma manter o *status quo*;
- c. exigir que os réus e os *Relief Defendants* entreguem uma relação de todos os fundos dos investidores e todos os outros ativos em sua posse;
- d. exigir que os réus e os *Relief Defendants* repatriem ativos já transferidos para fora dos Estados Unidos que sejam rastreáveis aos fundos dos investidores;
- e. proibir os Réus de solicitarem ou aceitarem mais investimentos;
- f. evitar que os réus e os *Relief Defendants* destruam documentos relevantes; e
- g. autorizar a SEC a fazer um levantamento de provas junto às partes opostas.

7. A SEC também busca conseguir: (a) um mandado de segurança permanente que proíba os réus de violarem mais os dispositivos cabíveis concernentes às leis federais de valores mobiliários; (b) devolução dos ganhos ilícitos dos réus e dos *Relief Defendants*, acrescidos de juros até a data do julgamento; e (c) penalidades cíveis decorrentes da natureza egrégia dos delitos cometidos pelos réus.

JURISDIÇÃO

8. A SEC busca conseguir um mandado de segurança permanente e a devolução dos fundos, consoante à Seção 20(b) da Lei de Valores Mobiliários [15 U.S.C. §77t(b)] e Seção 21(d)(l) da Lei da Bolsa [15 U.S.C. §78u(d)(l)]. A SEC busca conseguir a imposição de penalidades de acordo com a Seção 20(d) da Lei de Valores Mobiliários [15 U.S.C. §77t(d)] e a Seção 21(d)(3) da Lei da Bolsa [15 U.S.C. §78u(d)(3)].

9. O Tribunal tem jurisdição sobre esta causa de acordo com as Seções 20(d) e 22(a) da Lei de Valores Mobiliários [15 U.S.C. § 77t(d), 77v(a)] e as Seções 21(d), 21(e) e 27 da Lei da Bolsa [15 U.S.C. § 78u(d), 78u(e), 78aa]. O foro é propriamente este Distrito porque a Tropikgadget fez negócios em Massachusetts, os executivos visitaram Massachusetts a fim de solicitar investidores e sete promotores de vendas moram ou moraram em Massachusetts.

10. Em relação à conduta descrita nesta Queixa, os réus direta ou indiretamente utilizaram os correios, meios ou instrumentos de transporte ou comunicações pertencentes ao comércio interestadual.

11. A conduta dos réus envolvia a fraude, dissimulação ou desatenção deliberada e descuidada dos requisitos regulamentares, o que resultou em prejuízo importante ou risco significativo a tal prejuízo para outras pessoas.

OS RÉUS E RELIEF DEFENDANTS

I. OS RÉUS

A. Entidades pertencentes à Tropikgadget

12. A Tropikgadget Unipessoal TDA (“Tropikgadget Unipessoal”) é uma entidade estrangeira registrada na Zona de Comércio Livre de Madeira em Novembro de 2013, com o principal local de negócio ou sede em Lisboa, Portugal. Abriu mão do seu alvará de funcionamento na Zona de Comércio Livre de Madeira em abril de 2014. A Tropikgadget Unipessoal recebeu fundos provenientes dos investidores em suas contas bancárias e fez pagamentos a investidores.

13. A Tropikgadget FZE é uma entidade estrangeira registrada nos Emirados Árabes Unidos, com seu principal local de negócio ou sede em Lisboa, Portugal. A Tropikgadget FZE detém os direitos aos serviços de marketing e a utilização da marca “Wings Network”, incluindo, entre outros, os nomes “Wings Network”, “Wingsnetwork” e “WingsNetwork.com” (doravante denominada coletivamente de

“Wings Network”) e opera por intermédio da Wings Network. A Tropikgadget nunca se registrou na SEC, nem cadastrou qualquer oferta de valores concernente à Lei de Valores Mobiliários ou qualquer tipo de valores segundo a Lei da Bolsa. Conforme o *website* da Wings Network, a Tropikgadget suspendeu voluntariamente suas operações nos Estados Unidos em maio de 2014, depois que a Divisão de Valores Mobiliários de Massachussetts entrou com uma Queixa Administrativa alegando que a Wings Network operava dentro de um esquema fraudulento de pirâmide.

B. Réus Diretores da Tropikgadget

14. Sérgio Henrique Tanaka (doravante simplesmente denominado de “Tanaka”), de 40 anos, residente em São Paulo, Brasil e em Davie, Flórida, é presidente da Diretoria da Wings Network, mas ele já foi mencionado por outros como sendo “O Presidente da Wings Network”. Tanaka é o fundador e presidente do Sawabona Group, uma suposta *holding* de 14 empresas em 6 países: Tropikgadget, Aikon LLC, 7 Payment Processor, Seta Points, Teleactive Portugal, Real Emperor, Data Center, Coaching Club, Sawabona Resources Mining, Seta Global Sports, Ins. Investigação Sawabona, RHMTEC MMN e TNK Comunicação. Tanaka aparece nos vídeos promocionais da Wings Network na Internet. Em fevereiro de 2014, ele viajou à área da Grande Boston, Massachussetts para comparecer a um “Mega Evento de Negócios” da Wings Network e receber uma placa de agradecimento do Grupo Internacional, um grupo de importantes promotores de vendas da Wings Network sediado nos Estados Unidos. Pelo menos um promotor falou para os investidores mandarem pagamentos por transferência bancária à conta pessoal de Tanaka.

15. Carlos Luís da Silveira Barbosa (doravante denominado simplesmente de “Barbosa”) de Lisboa, Portugal é o CEO da Wings Network. Barbosa apareceu em muitos vídeos promocionais e em conferências online para a Wings Network na Internet. Em abril de 2014, Barbosa viajou a Boston, Massachussetts, onde fez uma apresentação sobre “o lançamento de um novo produto”.

16. Cláudio de Oliveira Pereira Campos (doravante denominado simplesmente de “Campos”) de Lisboa, Portugal, é Diretor de Operações para a Wings Network. Campos apareceu em vários vídeos promocionais e em conferências online para a Wings Network na Internet e viajou a vários estados, inclusive a Massachusetts e Flórida, durante 2014, para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network. Em abril de 2014 Campos viajou a Boston, Massachusetts para fazer uma apresentação sobre “o lançamento de um novo produto” em um “Mega Evento de Negócios” da Wings Network.

C. Réus Promotores de Vendas da Tropikgadget

17. Vinícius Rômulo Aguiar (doravante denominado simplesmente de “Vinícius Aguiar”), de 42 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi um promotor de vendas da Wings Network. Segundo a revista *Connect* da Wings Network, na sua edição de março de 2014, Vinícius Aguiar e sua esposa Thaís Utino Aguiar (doravante denominada simplesmente de “Thaís Aguiar”) se qualificaram para a designação de “Diretores Executivos”, um cargo oferecido pela Wings Network, ao acumularem pelo menos USD\$ 15 milhões em pagamentos de investidores. Segundo os registros da Tropikgadget, Vinícius Aguiar gerou comissões de pelo menos USD\$ 1.302.880 com a venda de pacotes de afiliação na Wings Network. Vinícius Aguiar conduzia suas atividades da Wings Network através do Grupo Internacional. Ele apareceu em muitos vídeos promocionais e em conferências online para a Wings Network na Internet; ele viajou a vários estados, inclusive a Connecticut, Florida, Massachusetts e Pensilvânia no ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network; e promoveu a Wings Network na mídia social e em uma página pessoal da Wings Network. Foi ele quem organizou a Conferência Wings em fevereiro de 2014 em Massachusetts, destacando Tanaka. Vinícius Aguiar e Thaís Aguiar deram palestras no “Mega Evento de Negócios” em abril de 2014 em Boston, Massachusetts, junto com a apresentação de Barbosa e Campos e para o “lançamento de um novo

produto”. Ele era um diretor da *BRAZUSA Communication Company*, uma empresa de Massachusetts formada por ele junto com Thaís Aguiar em julho de 2009.

18. Thaís Aguiar, de 34 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi uma promotora de vendas da Wings Network. Ela apareceu em vídeos promocionais online para a Wings e viajou a vários estados para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings. Os Aguiar deram palestras no “Mega Evento de Negócios” em abril de 2014 em Boston, Massachusetts destacando Barbosa e Campos e “o lançamento de um novo produto”.

19. Andrew Elliot Arrambide (doravante denominado simplesmente de “Arrambide”) de 47 anos, de Sandy, Utah, foi um promotor de vendas da Wings Network. Segundo a revista *Connect* da Wings, na sua edição de abril de 2014 publicada na página da Wings Network, Arrambide chegou ao nível de “Diretor”, indicação que ele tinha arrecadado pelo menos USD \$6 milhões com os investidores. Arrambide conduzia suas atividades da Wings Network através do Grupo Internacional. Ele apareceu em muitos vídeos promocionais e em conferências online para a Wings Network na Internet; ele viajou a vários estados, inclusive à Flórida e Massachusetts no ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network. Promoveu a Wings Network na mídia social e no seu *site* pessoal na Internet. Ele viajou à área de Boston, Massachusetts em fevereiro de 2014 onde fez uma apresentação no “Mega Evento de Negócios” da Wings Network.

20. Júlio G. Cruz (doravante denominado simplesmente de “Cruz”), de 34 anos, de Duluth, Georgia, foi promotor de vendas da Wings Network. Segundo a edição de abril de 2014 da revista *Connect* da Wings, Cruz conseguiu o nível de “Diretor”, indicando que ele tinha recebido pelo menos USD \$6 milhões dos investidores. Ele apareceu em vídeos promocionais para a Wings Network na Internet; ele viajou a vários estados, inclusive ao Texas, durante o ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network; promoveu a Wings Network na mídia social.

21. Wesley Brandão Rodrigues (doravante denominado simplesmente de “Wesley Rodrigues”), de 28 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi um promotor de vendas da Wings Network. Segundo a edição de fevereiro de 2014 da revista *Connect* publicada na página da Wings Network, Wesley Rodrigues atingiu o nível de “*Senior Manager*” (Gerente Sênior), indicando que ele tinha arrecadado pelo menos USD\$ 1,5 milhões de investidores. Segundo os registros da Tropikgadget, Wesley Rodrigues gerou comissões de USD\$ 791.745 da venda de pacotes de afiliação da Wings Network. Wesley Rodrigues conduzia suas atividades da Wings Network através da Cowboy Services, Inc. (doravante denominada de “Cowboy”), uma empresa formada em Massachusetts, e também através do Grupo Internacional. Ele apareceu em um vídeo promocional para a Wings Network que ele mesmo postou na Internet. Wesley Rodrigues viajou a vários estados inclusive à Califórnia e Utah durante o ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network; ele possuía e usava um automóvel que exibia a marca Wings Network através da Cowboy; promoveu a Wings Network na mídia social e na sua própria página de recrutamento para a Wings que ele dirigia no *site* da Wings Network.

22. Dennis Arthur Somaio (doravante denominado simplesmente de “Dennis Somaio”), de 35 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi um promotor de vendas da Wings Network. Dennis Somaio conduzia suas atividades da Wings Network através do Grupo Internacional. Ele apareceu em vídeos promocionais para a Wings Network na Internet; viajou a vários estados, inclusive a Connecticut e Pensilvânia, durante o ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network; e ele promoveu a Wings Network na mídia social.

23. Elaine Amaral Somaio (doravante denominada simplesmente de “Elaine Somaio”), de 35 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi uma promotora de vendas da Wings Network. Segundo os registros da Tropikgadget, Elaine Somaio gerou comissões de USD\$ 557.240 com a venda de pacotes de afiliação da Wings Network. Elaine Somaio conduzia suas atividades da Wings Network através do Grupo Internacional. Ela promoveu a Wings Network na mídia social.

24. Pablo Andrés Garcia (doravante denominado simplesmente de “Garcia”), de 38 anos, de Waco, Texas, foi um promotor de vendas da Wings Network. Segundo os registros da Tropikgadget, Garcia gerou comissões de USD\$ 550.135 com a venda de pacotes de afiliação da Wings Network.

25. Viviane Amaral Rodrigues (doravante denominada simplesmente de “Viviane Rodrigues”), de 37 anos, de Clinton, Massachusetts, foi uma promotora de vendas da Wings Network. Segundo a edição de abril de 2014 da revista *Connect* da Wings Network, Viviane Rodrigues atingiu o nível de “Diretora”, indicando que ela tinha arrecadado pelo menos USD\$ 6 milhões de investidores. Segundo os registros da Tropikgadget, Viviane Rodrigues gerou comissões de pelo menos USD\$ 434.150 com a venda de pacotes de afiliação da Wings Network. Viviane Rodrigues conduzia suas atividades da Wings Network através do Grupo Internacional. Ela apareceu em vários vídeos promocionais e em conferências online para a Wings Network na Internet; ela viajou a vários estados, inclusive à Florida e Pensilvânia durante o ano de 2014 para fazer apresentações em eventos promocionais da Wings Network; e ela promoveu a Wings Network na mídia social.

26. Simonia De Cassia Silva (doravante denominada simplesmente de “Silva”), de 43 anos, de Massachusetts, foi uma promotora de vendas da Wings Network. Segundo os registros da Tropikgadget, Silva gerou comissões de USD\$ 419.900 com a venda de pacotes de afiliação da Wings Network. Ela se mudou temporariamente a Pompano Beach, Flórida e lá utilizou um espaço de escritório onde ela e Vinícius Aguiar promoveram a Wings Network na área local.

27. Geovani Nascimento Bento (doravante denominado simplesmente de “Geovani Bento”), de 41 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi um promotor de vendas da Wings Network. Segundo os registros da Tropikgadget, Geovani Bento gerou comissões de USD\$ 163.845 com a venda de pacotes de afiliação da Wings Network. Geovani Bento conduzia suas atividades da Wings Network através da Success Wealth101 e do Grupo Internacional. Ele promoveu a Wings Network na sua página de recrutamento Wings no site da Wings Network.

28. Prisila Bento, de 36 anos, de Marlborough, Massachusetts, foi uma promotora de vendas da Wings Network. Ela fez apresentações da Wings Network online e em um hotel na cidade de Atlanta, Georgia.

II. Relief Defendants

29. Uninvest Financial Services, Corp (doravante denominada de “Uninvest”) é uma empresa da Flórida com sede em Deerfield Beach, Flórida. Seu registro identifica o presidente Paulo Koga como executivo principal. Sua conta bancária recebeu aproximadamente USD\$ 2,45 milhões em depósitos relacionados à Wings Network entre novembro de 2013 e março de 2014.

30. Compasswinner LDA (doravante denominada de “Compasswinner”) é uma empresa portuguesa com sede em Setúbal, Portugal. A Compasswinner recebeu uma transferência bancária de €7 milhões (sete milhões de euros ou aproximadamente USD\$ 8,7 milhões) da Tropikgadget em 8 de maio de 2014.

31. Happy SGPS SA (doravante denominada de “Happy”) é uma empresa portuguesa com sede em Santa Cruz, Madeira, Portugal. No dia 19 de 2014, a Happy passou a ser a matriz da Tropikgadget Unipessoal. Seu registro identifica como o presidente Sérgio Henrique Tanaka e membro Luís Carlos da Silveira Barbosa ambos executivos oficiais. No dia 2 de maio de 2014, a Happy recebeu uma transferência bancária de aproximadamente €950.000 (novecentos e cinquenta euros ou aproximadamente USD\$ 1,18 milhões) da Tropikgadget.

32. Parkway Real Estate LLC (doravante denominada “Parkway”), é uma empresa da Flórida com sede em Deerfield Beach, Flórida. Seu registro identifica a Uninvest como entidade gerenciadora. A Parkway recebeu três transferências bancárias, no total de aproximadamente USD\$ 290.000 da Uninvest entre 5 de fevereiro de 2014 e 9 de abril de 2014.

33. RST5 Investments LLC (doravante denominada de “RST5”) é uma empresa do estado de Delaware com sede em Deerfield Beach, Flórida. Seu registro identifica a Uninvest como a entidade gerenciadora. A RST5 recebeu 29 transferências bancárias, no total de aproximadamente USD\$ 1.734.716 da Uninvest entre 9 de abril de 2014 e 22 de dezembro de 2014.

34. Paulo Hideki Koga (doravante denominado “Koga”), de 40 anos, de Campinas, Brasil é o presidente de [falta a conclusão da oração]. Contas bancárias controladas por Koga receberam 13 transferências bancárias, no total de aproximadamente USD\$ 570.750 da Uninvest entre 1 de novembro de 2013 e 21 de maio de 2014.

ALEGAÇÕES DE FATO

1. O Início da Tropikgadget

35. A Tropikgadget FZE é uma entidade atualmente registrada em Dubai, Emirados Árabes Unidos e sediada em Lisboa, Portugal, detentora dos direitos de marketing da Wings Network. Tanaka, que fundou a empresa, é o presidente, Barbosa é o CEO e Campos é o Diretor de Operações. Em aproximadamente 5 de abril de 2014, a Wings Network realizou sua “Festa de Lançamento nos EUA” em Boston. Porém, a companhia tinha começado suas operações nos Estados Unidos desde pelo menos 7 de novembro de 2013, ao construir sua rede de distribuição composta de associados ou membros afiliados.

36. Em vários meios de comunicação, inclusive *websites*, apresentações, mídia social, vídeos no YouTube e visitas pessoais, os réus promotores de vendas e outros asseveravam que a Tropikgadget, através da Wings Network, realizava negócios como a venda de jogos, aplicativos, armazenamento de dados na nuvem, ferramentas de marketing e uma página pessoal. O *site* da Wings Network declarava que era “uma empresa com uma visão inovadora do uso do sistema multinível como canal global de vendas de Soluções de Marketing Online e Móvel”. Na verdade, a Tropikgadget nunca forneceu a

maioria, ou sequer, dos produtos mencionados aos membros da Wings Network em suas operações de vendas nos Estados Unidos. Em vez disso, seus membros só recebiam ferramentas aptas para um único uso—recrutar novos membros.

II. Recrutamento de Membros, Sem a Necessidade da Venda de Produtos

37. Apesar de que a Wings Network dissesse utilizar uma rede de distribuição multinível para vender produtos e serviços, tinha pouca ou nenhuma receita decorrente da venda desses produtos ou serviços. Em vez disso, à medida que ela e seus membros obtinham receita, tal receita se derivava do recrutamento de novos membros. De fato, seus próprios procedimentos esclareciam que os membros não tinham obrigação de vender produtos para receber os lucros prometidos—bastava recrutar outros membros que comprassem pacotes de afiliação.

A. Falta de um Produto Real

38. As apresentações e solicitações da Wings Network indicavam uma ampla gama de estatísticas impressionantes sobre o porte e a rentabilidade do mercado móvel digital, seguidas de declarações que afirmavam que a Wings Network, era a “Primeira Multinível Móvel” com “membros em 70 países” que ajudaria você a “realizar seus sonhos e desfrutar da vida”. O *site* da Wings Network explicava ainda que “nós somos uma companhia com uma visão inovadora do uso do sistema Multinível como canal global de vendas de Soluções de Marketing Online e Móvel”.

39. O *website* da Wings Network e as apresentações davam muito poucas informações sobre a linha de produtos que a empresa dizia vender. Por exemplo, o *site* declarava vagamente que “A Wings lhe oferece jogos, aplicativos, armazenamento de dados na nuvem, ferramentas de marketing, uma Página Pessoal”, além de uma seção intitulada “Produtos e Soluções” que dava só a Página Pessoal, Recrutamento e Aplicativos. As apresentações da Wings Network eram projetadas para, e efetivamente

assim faziam, deixar confusos os investidores que assistiam às apresentações relativas aos produtos oferecidos pela Wings, acaso os houvesse.

40. A “Página Pessoal” proporcionada pela Wings Network era um *site* facilmente replicado e projetado para “promover produtos e serviços”, enquanto que a “Ferramenta de Recrutamento” fornecia “ferramentas projetadas para angariar clientes”. A Wings Network só disponibilizava a Página Pessoal e as ferramentas de recrutamento aos membros para ajudar-lhes na promoção da Wings Network, para recrutamento de novos membros. A funcionalidade limitada da Página Pessoal e a Ferramenta de Recrutamento faziam com que esses aplicativos fossem úteis só para fins de recrutamento de novos membros, sem qualquer valor comercial como produtos autônomos.

41. A Página Pessoal, tipicamente rudimentar, para promoção do *site* da Wings Network, promovia eventos da Wings Network, respondia a perguntas frequentes sobre a Wings Network e incluía vários vídeos que promoviam os eventos da Wings Network.

42. Uma ferramenta de recrutamento, tipicamente rudimentar, consistia de uma só página inicial no *site* da Wings Network que buscava atrair novos membros ao declarar que era “uma nova maneira de realizar seus sonhos; Preencha o formulário abaixo para obter maiores informações sobre a Wings Network, uma empresa legalizada, nova e corajosa”.

43. À medida que o esquema evoluía, Campos, o Diretor de Operações, fazia promessas vagas de que novos produtos revolucionários estavam sendo elaborados. Em várias ocasiões Campos mencionou um programa que ele chamava de “Wings Commerce”, que, segundo ele, ajudaria ainda mais os membros no marketing da linha de produtos da Wings Network. Campos afirmava ainda que a linha de produtos da Wings Network crescia e que incluiria novas ofertas, tais como o “Wings Fly”, que Campos descrevia como um serviço online de reservas de voos e o “Wings Resort” que Campos descrevia como uma empresa de acomodações para férias do tipo “*time share*”.

44. Em uma gravação de vídeo de um *webinar* realizado em 27 de fevereiro de 2014 publicado no *YouTube*, Campos declarou:

“Já estamos desenvolvendo... desenvolvendo uma proposta que o departamento de tecnologia do *Wings Commerce ... Commerce* que também integrará as ferramentas que já temos, além de outro conjunto de ferramentas de marketing online. O *Wings Fly* e o *Wings Resort* são...são produtos que vamos lançar no próximo...eu diria, no próximo mês, em março próximo quando tentaremos apresentar para vocês a maneira pela qual esse produto funciona. O Resort virá mais para abril, o *Wings Fly* já em março. Os dois terão que ver com viagem e a área de turismo ou viagens de negócio, mas o *Wings Fly* está relacionado a passagens aéreas e o *Wings Resort* é um *timeshare* na área hoteleira de Orlando.”

45. A Wings Network nunca lançou o Wings Commerce, Wings Fly e/ou Wings Resort. Em 10 de abril de 2014, a Wings Network lançou o Wings Cloud, um aplicativo que dá acesso a armazenamento de dados e em 8 de maio de 2014 lançou o Wings Communicator VoIP, um aplicativo de serviços de comunicações. A Wings Network ofereceu ambos os aplicativos que fossem baixados gratuitamente.

46. A Wings Network, Campos e pelo menos um réu promotor descreveram o Wings Communicator como sendo uma combinação de aplicativos de ponta no setor, como *Skype*, *WeChat*, *WhatsApp* e *Waze*.

47. Na verdade, o produto VoIP tinha um preço não competitivo em um mercado já repleto que oferecia aplicativos mais inovadores e maduros cobrando preços mais baixos pelo acesso ao serviço VoIP. Para acessar o suposto serviço VoIP, disponível pelo aplicativo gratuito Wings Communicator VoIP, um usuário pagaria USD\$ 49. Além do mais, mesmo que o produto fosse posicionado para atrair um número significativo de clientes, a venda do produto não seria creditada na conta dos investidores da rede de marketing.

B. Esforços de Recrutamento

48. A Wings Network recrutava inicialmente membros através de um *site* sofisticado e com apresentações online realizadas por Barbosa e por Campos. Chamando a Wings Network da “Primeira Multinível Móvel do Mundo” e de “uma empresa global que desenvolve soluções móveis inovadoras

com vendas diretas” Barbosa e Campos foram anfitriões da primeira conferência oficial online da Wings Network (ou “*webinar*”) em 30 de janeiro de 2014 e a segunda em 13 de fevereiro de 2014—tendo postado ambas no *YouTube*.

49. Depois de estabelecer uma rede de promotores de venda líderes entre seus membros iniciais, a Wings Network cresceu rapidamente ao recrutar novos membros utilizando técnicas tradicionais de vendas presenciais e das redes sociais (*Facebook*, *YouTube*, conferências online).

50. Vários dos réus promotores e outros ofereciam “eventos de negócio” da Wings Network em hotéis da sua área e outros locais onde apresentavam a “oportunidade de negócio” da Wings Network. Os promotores de vendas usavam o *Facebook* para anunciar “reuniões de negócio” em locais nos estados de Connecticut, Califórnia, Flórida, Massachusetts, Pensilvânia, Texas e Utah.

51. Os promotores de vendas também montavam “frentes de loja” ou “centros de treinamento” para apresentarem a Wings Network a investidores em potencial. Por exemplo, em uma “frente de loja” no centro da cidade de Filadélfia, Pensilvânia, Dennis Somaio fez apresentações a possíveis investidores.

52. Em Pompano Beach, Flórida, Silva alugou um escritório para servir de “centro de treinamento” e atraiu possíveis investidores ao centro para ouvir apresentações dela própria e de Vinícius Aguiar.

53. No princípio do mês de abril de 2014, a Wings Network realizou uma festa de Lançamento nos EUA na área da Grande Boston. Os palestrantes incluíram os diretores executivos Campos e Barbosa e os promotores de vendas Vinícius e Thaís Aguiar, Wesley Rodrigues, Dennis Somaio, Geovani Bento e Viviane Rodrigues. Campos falou sobre o plano de remuneração da Wings Network e sobre os vários “produtos” da companhia e fez declarações exageradas em relação à inovação e à segurança do Wings Cloud. Da mesma maneira, Barbosa exagerou na inovação dos “produtos” da Wings Network e falou de maneira assertiva sobre o pagamento de bonificações. Depois Geovani Bento distribuiu prêmios aos promotores de venda que tinham alcançado determinados níveis, tais como Vinícius e Thaís Aguiar,

Dennis Somaio, Viviane Rodrigues e Wesley Rodrigues e, à sua vez, todos os promotores agradeceram à Wings Network e aos seus diretores e promotores de alto nível por terem mudado a sua vida por ajudá-los a realizar seus sonhos.

III. O Programa de Investimento da Tropikgadget

A. Opções de Afiliação

54. Os promotores de vendas recrutavam investidores para comprarem afiliações. A Tropikgadget cobrava uma taxa de afiliação de USD\$ 49 a seus investidores. Os materiais da Wings Network afirmavam que a taxa de afiliação qualificava o membro a receber uma bonificação de vendas igual a 25% do total de vendas futuras da Wings Network. Porém, a taxa de afiliação de \$49 não dava acesso à Página Pessoal e às ferramentas de recrutamento que deviam ser usadas como instrumentos de vendas de marketing multinível. De maior relevância era o fato de que a taxa de \$49 não dava direito ao membro de participar do plano mais lucrativo de remuneração da Wings Network.

55. Para participar do plano de remuneração, o membro tinha que investir em um de três veículos de investimento, descritos como “pacotes de afiliação”: 1) O Pacote inicial ou *Start Pack* no valor de USD\$ 299; 2) o Pacote Executivo, vendido a USD\$ 749; e 3) o Pacote Elite, vendido a USD\$ 1.499. Cada um desses pacotes vinha com um número cada vez maior de “pontos” que podiam ser trocados por remuneração, uma Página Pessoal e um sistema de recrutamento que incluía um número cada vez maior de páginas iniciais (“*landing pages*”), *banners* (faixas) e Facebook *covers* (capas), como se vê a seguir:

Pacote de Afiliação	Preço	Pontos iniciais	Página Pessoal	Recruiter (Recrutador)	Comunicator (Comunicador)	Cloud (Nuvem)
<i>Start</i> (Inicial)	\$299	100	1, versão padrão	1 página inicial 2 banners 2 Facebook covers	Acesso ao pacote de descontos: 1	10 GB de espaço
<i>Executive</i>	\$749	250	3, versão padrão	3 páginas iniciais 4 banners 4 Facebook	Acessos ao pacote de descontos: 2	20 GB de espaço

				covers		
<i>Elite</i>	\$1.499	500	6, versão padrão	6 páginas iniciais 10 banners 10 Facebook covers	Acessos ao pacote de descontos: 3	40 GB de espaço

56. Nenhum dos pacotes oferecia qualquer mecanismo para o membro vender produtos ou serviços reais ao público em geral. Em vez disso, os pacotes simplesmente davam um número crescente de ferramentas que permitiam que o membro recrutasse um número cada vez maior de membros para a Wings Network.

57. Vários dos réus promotores e outros prometiam em seus materiais de marketing que os compradores dos “pacotes de afiliação” receberiam retornos monetários pelos seus investimentos e pelos seus esforços de recrutamento. Por exemplo, compradores do Pacote Elite tinham a promessa de que ganhariam USD\$ 750 ao mês durante o primeiro ano de atividade ao simplesmente recrutar mais membros pra o nível Elite.

B. Incentivos para Investidores sem Vinculação com a Venda de Produtos ou Serviços

58. A Wings tinha uma estrutura de marketing multinível, com oito planos de bonificações para investidores que recrutassem novos investidores. Só um dos oito planos de bonificações—o plano de bonificação de vendas—tinha alguma relação com a venda de um produto real. Os documentos internos da Wings Network indicavam que não se fazia qualquer tipo de pagamento a qualquer membro com base no plano de bonificação de vendas. Vinícius Aguiar, Viviane Rodrigues e Priscila Bento falaram aos investidores que eles simplesmente tinham que comprar um pacote de afiliação e recrutar mais membros para se qualificarem para receber as bonificações.

59. Os materiais da Wings Network e também os depoimentos de vários dos promotores de vendas prometiam aos compradores dos diferentes níveis de pacotes que os mesmos receberiam pagamentos com base em uma série de fatores, determinados por um sistema de “pontos” que incluía: 1) o número de membros adicionais que recrutassem; 2) o número de membros adicionais recrutados

por sucessivas camadas de novos recrutados, dependendo dos esforços de recrutamento do afiliado; 3) o número total de pacotes de afiliação vendidos pela Wings Network; e 4) o nível de preço dos pacotes de afiliação que eram comprados.

60. Como foi mencionado acima, não obstante o plano de remuneração da Wings Network incluir uma bonificação baseada na venda de produtos, os registros da Tropikgadget indicam que a Wings Network jamais pagou tais bonificações. Além do mais, os promotores de venda, inclusive Priscila Bento, diziam aos investidores que nenhuma venda de produto era necessária para se receber remuneração da empresa.

IV. Inverdades e Omissões da Wings Network

A. A Wings Network é um Esquema de Pirâmide

61. Apesar dos esforços dos réus em retratar a Wings Network como uma empresa de marketing multinível, ela era, na realidade, um esquema de pirâmide. À diferença de empresas multinível legítimas, que normalmente baseiam a sua remuneração na venda de produtos ou serviços, a Wings Network oferecia retornos sobre o investimento que eram totalmente alheios à real venda de produtos; a Wings Network prometia retornos com base apenas nas quantidades investidas e no número de membros adicionais recrutados.

62. Por exemplo, os materiais de marketing utilizados pelo casal Bento para recrutar novos investidores em Massachusetts asseveravam que se os investidores comprassem o Pacote Elite e vendessem Pacotes Elite a novos membros, eles receberiam uma Bonificação Mensal de Consultor no valor de USD\$ 750.

63. De maneira semelhante, durante suas apresentações Viviane Rodrigues e Vinícius Aguiar diziam a possíveis investidores que se eles comprassem o Pacote Elite e vendessem dois Pacotes Elite a novos membros, eles receberiam uma Bonificação Mensal de Consultor no valor de USD\$ 750.

64. As receitas da Wings Network se derivavam exclusivamente da venda de pacotes de afiliação. Os registros da Wings Network não indicam qualquer rendimento proveniente da venda de produtos. A única fonte aparente de receita para a empresa consistia nas taxas associadas à venda de pacotes de afiliação. Como em qualquer esquema de pirâmide, tais receitas poderiam ser sustentadas só pelo recrutamento de mais membros, em números que se expandissem exponencialmente. Tal crescimento é, por fim, impossível e produz um fluxo de caixa insuficiente para cobrir as obrigações para a grande maioria dos membros que investiram na Wings Network.

65. Os registros de vendas e comissões da Wings Network para o estado de Massachusetts de 7 de novembro de 2013 a 25 de abril de 2014 indicam que a Wings Network sofreu um prejuízo líquido de aproximadamente USD\$ 2 milhões. Este cálculo reflete uma receita de aproximadamente USD\$ 12,5 milhões proveniente da venda de pacotes de afiliação, menos despesas de USD\$ 14,5 milhões das bonificações com base no recrutamento, receitas estas que foram creditadas em contas dos membros (embora a maioria dessas bonificações nunca fosse paga). Visto que a Wings Network atuava como uma empresa comercial, isto representava uma perda significativa (em base unitária ou absoluta) durante o período de seis meses.

B. Réus Falsamente Alegaram ter um “Relacionamento” com a Associação de Vendas Diretas

66. Durante as apresentações aos investidores em potencial, Barbosa e pelo menos um promotor de vendas mostraram aos investidores cópias do que eles alegaram ser o formulário de solicitação da *Wings Network* para se tornar integrante da Associação de Vendas Diretas (ou “DSA”, que é a sua sigla em inglês). A DSA é uma associação nacional de comércio que reúne aproximadamente 200 empresas de marketing multinível, que promove os interesses de seus membros e mantém a adesão a um Código de Ética, o qual aparece listado como condição para afiliação à Associação.

67. As empresas de vendas diretas são admitidas à Associação depois de, no mínimo, um ano de período de impugnação. Durante tal período, o plano de negócios da empresa é revisado para verificação do cumprimento de todos os dispositivos do Código de Ética da DSA. Atualmente, apenas as empresas com operações de vendas diretas nos Estados Unidos estão qualificadas para afiliação.

68. Os executivos da Wings Network falsamente alegaram que a empresa tinha passado com sucesso por um processo de “pré-análise” ou “pré-triagem” na DSA, inclusive por uma revisão preliminar da sustentabilidade e da legalidade da companhia.

69. Por exemplo: Barbosa afirmou em um vídeo no *YouTube*:

“Então, o que acontece é que a DSA tem uma série de formulários. Estes são formulários de pré-análise. E, ah, passou um tempo, em nosso caso foram três semanas. E, se tudo passar na pré-análise que eles fazem da nossa empresa – seja a verificação ou a legalidade do alvará de funcionamento da empresa, ou seja a análise do nosso *website*, dos nossos produtos e do nosso plano de remuneração – com base nesta análise, nós passamos para a próxima fase. Este documento que está na tela é um documento da segunda fase do processo de afiliação à DSA, o que significa dizer que a pré-análise que eles fizeram do nosso projeto foi positiva e nós passamos para a fase dois, que é a fase onde estamos agora mesmo”.

70. Na realidade, a DSA não dispõe de um processo de pré-análise ou pré-triagem. Além disso, nos registros da DSA não consta qualquer afiliação ou solicitação de afiliação por parte da Wings Network.

71. A DSA, em verdade, enviou um formulário para a Wings Network em resposta a um e-mail de solicitação, mas nunca obteve resposta da Wings Network e nem tampouco recebeu o formulário preenchido.

72. Em abril de 2014, depois que a equipe de monitoramento do cumprimento das normas da DSA tomou conhecimento de que a Wings Network estava alegando que já era afiliada à entidade, a DSA

enviou uma carta de cessação e desistência para deter a asseveração de que a DSA tinha qualquer tipo de conexão com a Wings Network.

C. A Wings Network Falsamente Prometeu que os Investimentos Iniciais dos Membros estavam Protegidos por uma Apólice de Seguro

73. Campos, Viviane Rodrigues, Vinícius Aguiar e outros promotores de vendas afirmaram a investidores em potencial que seus investimentos iniciais nos pacotes de afiliação estariam 100% garantidos por um seguro emitido pela Porto Seguro, a quarta maior seguradora do Brasil. Ao fazer tais alegações, Campos, Viviane Rodrigues e Vinícius Aguiar indicavam a existência de um seguro da Porto Seguro S.A. vinculado com o Cartão Wings, um cartão de débito emitido pela Wings Network aos seus membros para processamento do pagamento. Em um vídeo no *YouTube*, buscando atrair investidores para afiliarem-se à Wings Network, Campos garantia que tudo que fosse comprado pelos investidores estaria assegurado pela Porto Seguro por um período de um ano. Em suas apresentações aos investidores, Rodrigues e Aguiar enfatizavam que os investimentos eram garantidos, inclusive usando, em justaposição, a logomarca da Porto Seguro. Viviane Rodrigues e Vinícius Aguiar também incluíam um slide que pretendia ser uma apólice de seguro da Porto Seguro.

D. Os Réus Deixaram de Fazer o Pagamento de Reembolsos Prometidos e Também o Pagamento pelo Recrutamento de Novos Membros

74. Para incentivar a realização de investimentos na Wings Network, Barbosa e Campos asseveravam que os investidores poderiam receber reembolsos completos se decidissem cancelar seus investimentos dentro do período de catorze dias, caso se inscrevessem como membros. De acordo com dois investidores, Campos prometeu a eles, de maneira direta, seus respectivos reembolsos. Porém, tais investidores não receberam a devolução prometida, mesmo depois de várias e repetidas solicitações.

75. Além do mais, embora Barbosa, Campos e vários promotores de vendas da Wings Network tivessem prometido pagamentos aos investidores pelo recrutamento de novos membros , (coisa que era parte integrante da estrutura de distribuição da Wings Network), por meio de informações e deduções lógicas, os investidores nunca receberam qualquer destes pagamentos. Os membros da Wings Network ganhavam pontos que supostamente poderiam ser resgatados e transformados em comissões pagas em espécie de acordo com as várias bonificações por recrutamento, delineadas no plano de remuneração da Wings Network. Contudo, todos os investidores entrevistados pelo pessoal da SEC que tentaram resgatar seus “pontos” não puderam efetuar qualquer retirada de fundos.

76. Barbosa e Campos afirmaram que a Wings Network faria transferências bancárias correspondentes a bonificações ou a pagamentos aos membros que decidissem cancelar suas respectivas afiliações a partir de uma conta no banco Wells Fargo. Depois que o Wells Fargo fechou a conta em abril de 2014, Barbosa começou a acalmar suas vítimas dizendo que o Wells Fargo alegava já ter efetuado as transferências bancárias correspondentes aos pagamentos devidos aos membros a partir da conta no Wells Fargo e que se o membro alegasse não ter recebido o seu pagamento ele deveria comprovar o não recebimento com a apresentação do extrato bancário da sua conta. Na realidade, como Barbosa bem o sabia, não tinha havido sequer qualquer tentativa de transferência dos fundos para os membros a partir da tal conta no Wells Fargo.

77. Barbosa e Campos também prometiam aos membros que eles poderiam efetuar retiradas a partir de seus próprios fundos utilizando o Cartão Wings, que, alegavam eles, permitiria fazer transferências da conta do membro da Wings Network para um cartão de débito. Muitos investidores nunca receberam o tal Cartão Wings e, a maioria dos que receberam ditos cartões comprovaram que os mesmos não funcionavam.

PRIMEIRA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS

(Violação da Seção 10(b), da Lei da Bolsa e da Regra 10b-5(b) Contra os Réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa e Campos)

78. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

79. Os réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA e seus executivos Barbosa e Campos, direta ou indiretamente, agindo intencionalmente e de forma consciente ou irresponsável, usaram os meios ou as instrumentalidades pertencentes ao comércio interestadual ou fizeram uso dos correios, para a compra ou venda de valores mobiliários, fizeram ou fazem declarações inverídicas sobre fatos materiais ou omitiram ou omitem a declaração de fatos materiais necessários para que as declarações feitas não fossem inverídicas, à luz das circunstâncias sob as quais foram realizadas.

80. Em decorrência disso, os réus violaram e, se não forem interditados, continuarão a violar a Seção 10(b) da Lei da Bolsa (15 U.S.C. §78j(b)) e a Regra 10b-5(b), da mesma [17 C.F.R. §240.10b-5(b)].

SEGUNDA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
(Violação da Seção 10(b) da Lei da Bolsa e da Regra 10b-5(a) e (e)
Contra os Réus Tropikgadget FZE,
Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa e Campos)

81. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

82. Os réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa e Campos, direta ou indiretamente, agindo intencionalmente e de forma consciente ou irresponsável, fizeram uso dos meios ou das instrumentalidades pertencentes ao comércio interestadual ou dos correios, para a oferta e venda de valores mobiliários, sendo assim: (a) utilizaram ou utilizam dispositivos, esquemas ou

artifícios para defraudar; e/ou (b) praticaram ou praticam atos, rotinas ou meios de negócio, agindo de forma fraudulenta e enganosa com determinadas pessoas.

TERCEIRA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
(Violação da Seção 17(a)(I) da Lei de Valores
Contra os Réus Tropikgadget FZE,
Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa e Campos)

83. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

84. Os réus, direta ou indiretamente, agindo intencionalmente e de forma consciente ou irresponsável, fizeram uso dos meios ou das instrumentalidades do comércio interestadual ou dos correios, para a oferta ou venda de valores mobiliários, valendo-se de meios ou instrumentos de transporte ou comunicação pertencentes ao comércio interestadual ou fazendo uso dos correios, além de utilizarem ou terem utilizado dispositivos, esquemas ou artifícios para defraudar pessoas.

85. Em decorrência disso, os Réus violaram e, se não forem interditados, continuarão a violar a Seção 17(a)(I) da Lei de Valores (15 U.S.C. §77q(a)(1)].

QUARTA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
(Violação da Seção 17(a)(2) da Lei de Valores Mobiliários
Contra os Réus Tropikgadget FZE,
Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa e Campos)

86. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

87. Os réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Barbosa e Campos ao praticarem a conduta acima descrita para a oferta ou venda de valores mobiliários, valendo-se de meios ou instrumentos de transporte ou comunicação pertencentes ao comércio interestadual ou dos correios,

obtiveram propriedade por meio de declarações inverídicas de fatos materiais ou omissões de fatos materiais necessários para que as declarações não fossem inverídicas.

88. Em decorrência disso, os réus violaram e, se não forem interditados, continuarão a violar a Seção 17(a)(2) da Lei de Valores Mobiliários (15 U.S.C. §77q(a)(2)).

QUINTA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
(Violação da Seção 17(a)(3) da Lei de Valores Mobiliários
Contra os Réus Tropikgadget FZE,
Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa e Campos)

89. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

90. Os réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Tanaka, Barbosa e Campos ao praticarem a conduta acima descrita na oferta ou venda de valores mobiliários, usaram meios ou instrumentos de transporte ou comunicação pertencentes ao comércio interestadual ou usaram os correios, ao conduzirem transações, práticas ou rotinas de negócio que operavam de forma fraudulenta e enganosa para com os compradores de tais valores mobiliários.

91. Em decorrência da conduta acima descrita, os réus violaram, e se não forem interditados, continuarão a violar, a Seção 17(a)(3) da Lei de Valores Mobiliários[15 U.S.C §§ 77q(a)(3)]

SEXTA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
(Violação da Seção 5(a) e (c) da Lei de Valores Mobiliários pelos Réus)

92. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 a 77 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

93. Os réus Tropikgadget FZE e Tropikgadget Unipessoal LDA (e sua Wings Network) jamais foram registrados com a SEC, nem registraram ou tentaram registrar qualquer oferta de valores

mobiliários de acordo com a Lei de Valores Mobiliários ou qualquer classificação de valores de acordo com a Lei da Bolsa.

94. Os réus Tropikgadget FZE e Tropikgadget Unipessoal LDA e seus donos e promotores de vendas, direta ou indiretamente: (a) fizeram ou fazem uso dos meios ou instrumentos de transporte ou comunicação pertencentes ao comércio interestadual ou dos correios para vender, por meio de um *prospectus* ou outros materiais, valores mobiliários dos quais nenhuma declaração de registro está em vigor e para os quais não foi disponibilizada qualquer isenção de registro; e/ou (b) usaram ou usam os meios ou instrumentos de transporte ou comunicação pertencentes ao comércio interestadual ou os correios para oferecer a vender, por meio de um *prospectus* ou outros materiais, valores mobiliários dos quais nenhuma declaração de registro foi protocolada e para os quais não foi disponibilizada qualquer isenção de registro.

95. Em decorrência disso, os réus violaram e, se não forem interditados, continuarão a violar a Seção 5(a) e (c) da Lei de Valores (15 U.S.C. §77e(a)e (c)).

SÉTIMA SOLICITAÇÃO DE REMÉDIOS JURÍDICOS
**(Alegação de enriquecimento ilícito dos *Relief Defendants*, contra a Uninvest Financial Services Corp.,
Compasswinner LDA, Happy SGPS SA, Parkway Real Estate LLC,
RST5 Investments LLC e Paulo Hideki Koga)**

96. A SEC repete e incorpora, por referência, as alegações feitas nos parágrafos 1 da presente Queixa como se aqui estivessem em sua totalidade.

97. A Uninvest Financial Services Corp., a Compasswinner LDA, a Happy SGPS SA, a Parkway Real Estate LLC, a RST5 Investments LLC e Paulo Hideki Koga não têm qualquer interesse legítimo ou direito aos fundos que receberam direta ou indiretamente da Tropikgadget FZE e/ou a Tropikgadget Unipessoal LDA, por serem tais fundos decorrentes de lucro fraudulento, conforme acima alegado.

98. Em decorrência disso, os *Relief Defendants* estão sujeitos ao enriquecimento ilícito e devem ser obrigados a devolver os ganhos indevidos.

SÚPLICA PARA O ESTABELECIMENTO DE REMÉDIOS JURÍDICOS

ASSIM SENDO, a SEC requer que este Tribunal:

A. Emita uma medida cautelar, um mandado de segurança provisório, a fim de congelar os ativos e ordene outros Remédios Jurídicos equitativos na forma indicada na petição formulada pela SEC para tais Remédios Jurídicos;

B. Emita um mandado de segurança permanente impedindo que os réus e cada um dos seus agentes, servidores, empregados, advogados e pessoas em conluio ativo ou em participação com eles, e que receberem notificação real de tal mandado, por intimação pessoal ou por outro instrumento semelhante, inclusive por transmissão de fac-símile ou entrega rápida, venham a praticar, direta ou indiretamente, a conduta acima descrita, ou outra conduta com finalidade e efeitos semelhantes, em violação de:

1. Seção 10(b) da Lei da Bolsa [15 U.S.C. §78j(b)] e a Regra 10b-5 da mesma [17 C.F.R §240.10b-5] em relação aos réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Campos, Barbosa e Tanaka;
2. Seção 17(a) da Lei de Valores Mobiliários [15 U.S.C. §77q(a)] em relação aos réus Tropikgadget FZE, Tropikgadget Unipessoal LDA, Campos, Barbosa e Tanaka;
3. Seção 5 da Lei de Valores Mobiliários [15. U.S.C. §77e] em relação a todos os réus;

C. Exija que os réus e os *Relief Defendants* desistam de seus ganhos ilícitos, acrescidos de juros até a data do julgamento, e que tais fundos a sejam distribuídos consoante os critérios estipulados pelo Tribunal;

D. Exija que os réus paguem todas as penalidades cíveis pertinentes , conforme a Seção 20(d) da Lei de Valores Mobiliários [15 U.S.C. §77t(d)] e a Seção 21(d)(3) da Lei da Bolsa [15 U.S.C. §78u(d)(3)];

E. Retenha jurisdição sobre esta causa para implementar e executar os termos de todos os mandados de segurança e decretos que vierem a ser emitidos; e

F. Emita qualquer outra sentença ou Remédio Jurídico que lhe parecer justo e necessário.

Nestes termos, respeitosamente, pede deferimento

[assinatura ilegível]

Deena R. Bernstein (O.A. de Massachusetts 558721)

Advogada Sênior de Julgamento

David London (O.A. de Massachusetts 638289)

Advogado Sênior de Cumprimento

Martin F. Healey (O.A. de Massachusetts 227550)

Advogado Regional de Julgamento

Amy Gwiazda (O.A. de Massachusetts 663494)

Diretora Assessora Regional

Dawn Edick (O.A. de Massachusetts 641659)

Advogada Sênior de Cumprimento

Scott Stanley (O.A. de Nova Iorque 4504601)

Advogado de Cumprimento

Advogados da Autora

SEC (SECURITY AND EXCHANGE COMMISSION)

Escritório Regional de Boston

33 Arch Street

Boston, MA 02110

(617) 573-8813 (linha direta de Bernstein)

(617) 573-4590 (fax)

bernstein@sec.gov (email de Bernstein)

Data: 25 de fevereiro de 2015