

ANEXO A



TRIBUNAL DE FALÊNCIAS DOS ESTADOS UNIDOS
DISTRITO DE MASSACHUSETTS
DIVISÃO CENTRAL

In Re:	)	Concordata (“Capítulo 11”)
	)	
	)	
TELEXFREE, LLC,	)	Caso Nº. 14-40987-MSH
TELEXFREE, INC.,	)	Caso Nº. 14-40988-MSH
TELEXFREE FINANCIAL, INC.,	)	Caso Nº. 14-40989-MSH
	)	
Devedoras.	)	Administração conjunta
	)	

ATESTAÇÃO DE STEPHEN B. DARR FUNDAMENTANDO A PETIÇÃO DO ADMINISTRADOR DE CONCORDATA SOLICITANDO AFIRMAÇÃO JUDICIAL DE QUE OS DEVEDORES PRATICARAM ESQUEMAS PONZI, DE PIRÂMIDE E COMPENSAÇÕES RELACIONADAS

Eu, Stephen B. Darr, encaminho pela presente a seguinte atestação apoiando a *Petição do administrador de Concordata solicitando afirmação judicial de que os devedores praticaram esquemas Ponzi e de pirâmide e compensações relacionadas* (“Petição Ponzi”).

Introdução

1. Sou o administrador de concordata (“Administrador”) constituído conforme o Capítulo 11 nos casos em epígrafe, tendo sido como tal nomeado por ordem do Tribunal em 6 de junho de 2014.

2. Sou Diretor Executivo do Serviço de Consultoria Empresarial do Huron Consulting Group, com mais de 35 anos de experiência em prestação de serviços de contabilidade, auditoria e consultoria financeira a organizações empresariais, muitas das quais vêm passando por graves dificuldades financeiras e operacionais. Sou contador certificado (“Certified Public Accountant”) nos estados de Massachusetts e New Hampshire, Consultor Certificado para Insolvência e Restruturações e possuiu certificações em investigação financeira e em avaliação de empresas em dificuldades, além de outras qualificações profissionais.

3. As declarações aqui apresentadas baseiam-se em informações e conhecimentos que adquiri através de meu envolvimento nesses casos de falência, conforme detalhado a seguir.

4. No decorrer das tarefas investigativas que me couberam nesses casos, eu e meus colegas examinamos os livros e registros dos Devedores que foram apreendidos dos Devedores por autoridades

federais, dos quais recebi cópias eletrônicas, assim como documentos fornecidos por terceiros em resposta a diversas petições protocoladas para solicitar exames conforme a Regra Federal para Processos Falimentares (“Federal Rule of Bankruptcy Procedure”) 2004. Eu e meus colegas entrevistamos ex-empregados e consultores do Devedor, assim como profissionais contratados pelo Devedor durante os casos de concordata sob o Capítulo 11. Também tomei conhecimento das ementas de tais casos

I. DOS FATOS E ASPECTOS PROCESSUAIS

5. Em 13 de abril de 2014 (“Data da petição”), as entidades TelexFree, Inc., TelexFree, LLC e TelexFree Financial, Inc. (coletivamente “Devedores”) protocolaram petições de concordata conforme o Capítulo 11 da Lei de Falências dos Estados Unidos (“United States Bankruptcy Code”) junto ao Tribunal de Falências dos Estados Unidos no Distrito de Nevada (“Nevada Bankruptcy Court”).

6. Os Devedores operaram inicialmente como devedores proprietários, conforme definido nas Seções 1107 e 1108 da Lei de Falências.

7. Na Data da Petição, os Devedores protocolaram uma Petição solicitando administração conjunta dos casos, sendo a TelexFree, LLC designada como caso principal. A ordem de administração conjunta foi aprovada por meio de uma ordem expedida em 24 de abril de 2014.

8. Antes das solicitações, a Divisão de Valores Mobiliários (“MSD”, “Securities Division”) da Comunidade de Massachusetts (“Commonwealth of Massachusetts”) iniciou uma investigação sobre as práticas empresariais dos devedores.

9. Em 15 de abril de 2014 ou data próxima, o MSD iniciou procedimentos administrativos contra os devedores. Também em 15 de abril de 2014, a Comissão de Valores Mobiliários dos EUA (“Securities and Exchange Commission, “SEC”) iniciou uma ação contra os Devedores e outras entidades no United States District Court do Distrito de Massachusetts. As ações mencionadas alegaram, entre outras coisas, que os Devedores haviam praticado esquemas ilegais do tipo Ponzi ou de pirâmide e ofertas fraudulentas e não registradas de valores mobiliários. Em período essencialmente contemporâneo com a ação da SEC, o Serviço de Investigação do Departamento de Segurança Interna (“HSI”, ou Homeland Securities Investigation) apreendeu os ativos, livros e registros dos Devedores. Em conjunto com tal apreensão, o governo federal apreendeu mais de US\$107.000.000 em dinheiro, incluindo cheques em nome dos Devedores, seus diretores ou afiliadas. As autoridades federais também protocolaram pedidos de busca e apreensão de cerca de 40 (quarenta) outros itens como bens imóveis e outros bens pessoais registrados

nos nomes dos diretores e afiliadas dos Devedores, incluindo automóveis, imóveis e títulos com garantia imobiliária.

10. Em 22 de abril de 2014 ou data próxima, o Serviço de Administração Custodial dos Estados Unidos (“Office of the United States Trustee”) protocolou uma Petição para nomeação de um Administrador conforme o Capítulo 11 com base em alegações de atividades ilegais.

11. Em 23 de abril de 2014, a SEC protocolou uma Petição para transferir o foro dos casos do Tribunal de Falências dos Estados Unidos para o Distrito de Massachusetts (o “Tribunal”). Por meio de ordem datada de 6 de maio de 2014, a Petição de mudança de foro foi aprovada. Os casos foram transferidos para o Tribunal em 9 de maio de 2014.

12. Em 30 de maio de 2014, este tribunal permitiu que o Administrador nomeado pelos Estados Unidos designasse um administrador conforme previsto pelo Capítulo 11, e eu fui incumbido de tal responsabilidade em 6 de junho de 2014.

13. Os Devedores encaminharam apenas uma lista detalhando os 30 (trinta) maiores credores nos casos e não forneceram cronogramas, declarações de situação financeira nem matriz de credores.

14. Em 27 de fevereiro de 2015, eu enviei listagens e demonstrativos de ativos e passivos da situação financeira de cada um dos Devedores, elaborados a partir de informações obtidas de documentos fornecidos sob a Regra de 2004 e livros dos Devedores fornecidos pelas Autoridades Federais (definidas a seguir).

15. Carlos Wanzeler e James Merrill eram os diretores dos Devedores, assim como Carlos Costa, este último pelo menos até sua alegada separação dos Devedores entre setembro e novembro de 2013. Logo em seguida à nomeação do Administrador, o Departamento de Justiça dos Estados Unidos (“DOJ”; conjuntamente com a SEC e a HSI, as “Autoridades Federais”) indiciaram Carlos Wanzeler e James Merrill com base em seu envolvimento no esquema praticado pelas Devedoras. Carlos Wanzeler fugiu do país e acredita-se que esteja atualmente no Brasil. James Merrill foi detido inicialmente e atualmente aguarda julgamento em liberdade.

16. Em 3 de fevereiro de 2015, eu encaminhei um Relatório Situacional completo sobre as questões pendentes em ambos os casos. O Relatório Situacional detalha, entre outras coisas, as características dos Devedores e suas afiliadas, a extensão e o escopo do esquema praticado, os ativos recuperados até agora e outras possíveis fontes de recuperação, assim como esforço de coordenação com autoridades governamentais tanto nos Estados Unidos como no Brasil.

17. Anteriormente à minha nomeação, as Autoridades Federais desligaram, desconectaram e apreenderam o sistema computacional dos Devedores, que consistiam em 40 (quarenta e seis) computadores contendo mais de 20 (vinte) terabytes de dados. Portanto, no momento de minha nomeação, eu não tinha acesso a nenhum dos registros dos Devedores. Nenhum dos diretores dos Devedores estava disponível, pois Carlos Wanzeler fugira do país e James Merrill havia sido indiciado e detido. Tive acesso apenas limitado aos ex-empregados dos Devedores.

18. Como inicialmente não tinha acesso aos livros e registros dos Devedores, utilizei uma série de recursos para obter informações sobre as atividades dos devedores e o mecanismo do esquema por eles praticado.

19. Solicitei à representação que encaminhasse pedidos de autorização pra obter documentos e realizar avaliações de 29 (vinte e nove) entidades separadas na forma prevista pela Regulamentação Federal de Processos de Falência de 2004 (“Petições de 2004”).¹ Os depoentes das Petições de 2004 incluíram profissionais contratados pelos Devedores antes e depois do caso, instituições financeiras que possuíam relacionamentos com os Devedores antes e/ou depois da petição, várias empresas que forneceram serviços de processamento de pagamentos para facilitar pagamentos entre os Devedores e os Participantes e empresas que prestaram serviços de consultoria para os Devedores ou que se acreditava tinham relacionamento de outra natureza com os Devedores.

20. Também realizei ou supervisionei entrevistas informais de alguns ex-empregados e consultores dos Devedores, assim como diversos Participantes.

A. Mecanismo do esquema e métodos de compensação

21. Os Devedores supostamente desenvolviam a atividade empresarial de venda de um serviço de voz sobre internet (“VoIP”) a um custo de US\$49,90 por mês para realização de chamadas internacionais. A venda de serviços VoIP em uma assinatura mensal será doravante designada um “Pacote VoIP”. Os clientes que adquiriram o Pacote VoIP registraram seus números de telefone junto aos Devedores e receberam software que permitia que seus computadores realizassem chamadas telefônicas através de computadores servidores localizados em Marlborough, Massachusetts e pertencentes aos Devedores para aproximadamente 40 países.

¹ Até o presente, eu posterguei a tomada dos depoimentos dos depoentes da Petição de 2004 pois o foco vem sendo a obtenção e análise de documentos e realização de entrevistas informais.

22. Os Devedores aparentemente usaram um plano de marketing multinível (“PMMN”) para vender os Pacotes VoIP.

23. Até o momento em que afirmaram ter mudado seu PMMN em março de 2014, os Devedores deram aos Participantes duas opções para tornarem-se membros e, assim, abrir Contas de Usuário:

- a. “Plano AdCentral”: US\$339 por um contrato de um ano (US\$50 de taxa de inscrição mais US\$289 de taxa de contrato). Esse contrato dava ao titular da Conta de Usuário o direito de vender dez Pacotes VoIP, sendo que o Participante poderia receber uma comissão se os pacotes fossem vendidos, mas não era obrigado a vendê-los. Os participantes foram solicitados a colocar um anúncio na internet por dia. Para cada semana durante a qual o Participante colocasse anúncios, ele adquiria direito a mais um Pacote VoIP, que podia ser vendido ou trocado por US\$20 em créditos junto aos Devedores. Portanto, os Participantes que colocaram os anúncios solicitados tornaram-se elegíveis para receber US\$20 por semana durante 52 semanas, constituindo retorno total de US\$1040 — um retorno de 207% sobre um investimento de US\$339.
- b. “Plano AdCentral Família”: US\$1425 por um contrato de um ano (US\$50 de taxa de inscrição mais US\$1375 de taxa de contrato). Esse contrato dava ao titular da Conta de Usuário o direito de vender 50 (cinquenta) Pacotes VoIP, sendo que o Participante poderia receber uma comissão se os pacotes fossem vendidos, mas não era obrigado a vendê-los. Os participantes foram solicitados a colocar cinco anúncios na internet por dia. Para cada semana durante a qual o Participante colocasse anúncios, ele adquiria direito a mais cinco Pacotes VoIP, que podiam ser vendidos ou trocados por US\$100 em créditos junto aos Devedores. Portanto, os Participantes que colocaram os anúncios solicitados tornaram-se elegíveis para receber US\$100 por semana durante 52 semanas, constituindo retorno total de US\$5200 — um retorno de 265% sobre um investimento de US\$1425.

24. Além dos créditos pela postagem de tais anúncios, os Devedores emitiram créditos para os Participantes pela venda de planos de assinatura e criação de novas Contas de Usuário da seguinte maneira:

- a. US\$20 em créditos para cada novo Plano Ad Central e US\$100 para cada Plano AdCentral Família na rede de um Participante.
- b. US\$20 em créditos para cada Conta de Usuário na respectiva “rede”, até um máximo de US\$440, conquanto houvesse duas Contas de Usuário subsidiárias.
- c. 2% de todos os pagamentos de cada Conta de Usuário em cada rede em até seis “níveis” da “rede”, conquanto cada Conta de Usuário tivesse um cliente VoIP registrado.
- d. 2% do total faturado mensalmente pelos Devedores, até um máximo de US\$39.600 em créditos, por um Plano AdCentral Família com dez novos Planos AdCentral Família em sua rede, conquanto cada plano possuísse cinco clientes de VoIP registrados.

25. Os Devedores também estenderam crédito aos Participantes pela venda de pacotes VoIP da seguinte maneira:

- a. 90% (ou US\$44,90 em créditos) pela venda inicial de um Pacote VoIP a US\$49,90.
- b. 10% (ou US\$4,99 em créditos) por mês pela renovação de um Pacote VoIP pela titular da Conta de Usuário diretamente junto à rede² e 2% (ou US\$0,99 em créditos) por mês pela renovação de um pacote VoIP pelo titular de uma Conta de Usuário indiretamente na rede, até seis níveis da rede.
- c. 2% de todas as vendas de Pacotes VoIP da rede, até seis níveis da rede.

26. Os créditos estendidos aos Participantes pela colocação de anúncios e vendas de planos de assinatura e Pacotes VoIP podiam ser resgatados em dinheiro, transferidos para outra Conta de Usuário ou aplicados contra faturas de novas Contas de Usuário.

27. As faturas por compras de planos de assinatura podiam ser saldadas de duas maneiras: os Participantes podiam pagar a fatura diretamente em dinheiro para os Devedores ou os Participantes podiam pagar a um Participante recrutador pela compra de um plano de assinatura contra cobertura dos créditos pelo Participante recrutador em uma Conta de Usuário existente.

28. Nos casos onde os Participantes saldavam suas faturas diretamente em dinheiro junto aos Devedores, o processo geralmente funcionava da seguinte maneira:

- a. O Participante juntava-se à organização do Devedor e criava uma conta on-line com auxílio de um Participante recrutador, que precisava ser identificado;
- b. O banco de dados do Devedor registrava as informações de cadastro fornecidas pelo novo Participante e atribuía um número de identificação à nova Conta de Usuário;
- c. Os Devedores registravam a compra, emitiam um número de fatura e assinalavam a fatura como 'pendente';
- d. Cada Participante podia pagar o Devedor diretamente em dinheiro, cheque, cheque administrativo, ordem de pagamento bancária ou através de uma conta de processamento de pagamentos on-line operada por terceiros. Quando o Participante pagava a fatura, os Devedores marcavam a fatura como 'paga' e a instalação da conta era concluída;
- e. Em seguida, o novo Participante podia começar a construir uma pirâmide sob a Conta de Usuário recém-criada recrutando outros Participantes (ou adquirindo ele próprio novas Contas de Usuário) e gerando bônus e comissões de acordo com o esquema.

29. Uma alternativa era, como será descrito a seguir, o Participante pagar sua própria fatura diretamente por meio de pagamento em dinheiro a outro Participante, que pagaria a fatura regatando os créditos acumulados. Assim, a taxa de inscrição do novo participante era paga diretamente ao Participante recrutador e não aos Devedores.

² Na prática, os Devedores parecem ter fornecido aos Participantes créditos correspondentes a 90% (noventa por cento) das taxas de renovação.

30. O esquema de PMMN dos Devedores possui 10.987.617 Contas de Usuário. Em geral, uma nova Conta de Usuário era estabelecida a cada vez que um plano de assinatura era adquirido em dinheiro ou por créditos acumulados.

31. Embora algumas versões dos contratos dos Participantes contivessem proibições contra a abertura de várias Contas de Usuário por um único Participante, outros planos não possuíam tal restrição. Em qualquer caso, tais restrições não eram aplicadas e não podiam ser aplicadas, pois os Devedores não verificavam as identidades dos Participantes. A estrutura de PMMN dos Devedores criava incentivos para que os Participantes abrissem várias Contas de Usuário para gerar comissões para si mesmos.

32. Conforme observado anteriormente, um Participante poderia monetizar os créditos acumulados recrutando um novo Participante, que aderiria ao esquema dos Devedores e usaria seus créditos acumulados para o plano de assinatura do novo Participante em troca de pagamento da taxa de assinatura do novo Participante (“Transação Triangular”). Em uma Transação Triangular, os Devedores emitiam a fatura da assinatura contra o Participante recrutado, o Participante recrutado pagava a fatura de assinatura devida aos Devedores em vez de ao Participante recrutados e os Devedores resgatavam os créditos do Participante recrutados para saldar a fatura.

33. Em uma Transação Triangular, o processo geralmente funcionava da maneira descrita acima, exceto que:

- a. O novo Participante pagava o valor da fatura para o Participante recrutador (nos casos onde havia dois Participantes separados envolvidos, ou seja, em transações que não envolviam apenas o próprio Participante) e enviava a fatura inicial ao Participante recrutador; e
- b. O Participante recrutador, por sua vez, pagava a fatura inicial com os créditos acumulados em sua Conta de Usuário preexistente.,

34. Com efeito, era prática regular no esquema dos Devedores o pagamento de taxas de assinatura por meio de créditos acumulados em vez de em dinheiro.

35. Embora as faturas associadas à venda de planos de assinatura ou de Pacotes VoIP tivessem valor de face de US\$3.073.471.326, apenas US\$359.792.242, ou cerca de doze por cento (11,7%) de tal quantia foi paga em dinheiro aos Devedores. O saldo de tais faturas, totalizando US\$2.713.679.084, foi coberto com o uso de créditos dos Participantes.

36. Os Devedores também emitiram “créditos manuais” em favor de algumas Contas de Usuário em alguns casos. Os créditos manuais consistiam em créditos emitidos em favor das Contas de Usuário não relacionados à compra de planos de assinatura e não decorrentes da colocação de anúncios nem de outros componentes do esquema de compensação. Embora alguns dos créditos manuais tenham sido

emitidos em favor de Contas de Usuário em troca de pagamentos em dinheiro aos Devedores, um montante significativo dos créditos manuais parece ter sido emitido em favor de determinadas Contas de Usuário sem nenhum pagamento aos Devedores. Houve ainda trocas de créditos entre Contas de Usuário não associadas com a emissão ou pagamento de faturas do Devedor.

B. SIG e Back Office

37. Os Devedores mantiveram dois aplicativos computacionais para acesso e processamento de informações do banco de dados dos Devedores relacionados à atividade das Contas de Usuário, denominados “SIG” e “Back Office”.³

38. O SIG, cuja sigla significa Sistemas de Informações Gerenciais, acompanhou as atividades dos Participantes por Conta de Usuário, e as Contas de Usuário são os únicos registros disponíveis para confirmar as atividades dos Participantes.

39. O acesso ao SIG foi o resultado final de um meticuloso projeto de recuperação e análise de dados implementado com ajuda de minha equipe profissional e de investigadores do HSI.

40. Após minha nomeação e a partir de agosto de 2014, o HSI forneceu cópias das informações contidas em formato eletrônico nos computadores e servidores do Devedor. Quando todos os dados dos computadores dos Devedores foram obtidos, eu e minha equipe remontamos o sistema seguindo um processo multietapa.

41. A primeira etapa consistiu em identificar um servidor principal, que parecia conter grande parte dos principais dados dos Devedores. Em seguida, extensos testes foram realizados para determinar as configurações apropriadas dos dados e restaurá-los em um ambiente de máquina virtual. Assim que a configuração física dos discos rígidos foi determinada, os servidores foram ‘virtualizados’, procedimento que se fez necessário porque as Autoridades Federais estavam de posse dos servidores originais. Outros servidores necessários para operar a rede foram identificados posteriormente. Assim que os componentes-chave do sistema foram identificados, as senhas foram obtidas por meio de pesquisas nos documentos apresentados, comunicações com Autoridades Federais e diversas ferramentas investigativas. Finalmente, uma análise intensiva foi levada a cabo para se compreender melhor a estrutura do banco de dados, os relacionamentos entre tabelas, campos de dados e fluxos de processos.

³ O Back Office era o programa utilizado pelos Participantes para obter informações de acesso às suas Contas de Usuário.

42. Assim que se obteve acesso a uma versão operante do SIG, eu e minha equipe pudemos realizar buscar e ordenar os dados. Como o SIG era complicado, escrito em mais de uma linguagem e mal mantido, e não havia nenhuma documentação de sistema disponível, persistiram diversos outros obstáculos para se compreender o sistema e dele extrair dados utilizáveis.

43. O banco de dados dos Devedores foi desenvolvido por programadores no Brasil e todas as referências dos campos estão em Português. O sistema parece ter sido modificado de forma errática e desorganizada. O sistema dos Devedores está repleto de dados não confiáveis porque houve poucos esforços em validar dados ao se estabelecer as Contas de Usuário.

44. Apesar de todos esses obstáculos, eu e minha equipe conseguimos, em virtude de todo o trabalho investigativo detalhado acima, reconstituir o sistema computacional dos Devedores em um ambiente virtual e obter um entendimento funcional do SIG e de como ele foi usado para rastrear as atividades das Contas de Usuário.

45. A cada vez que um Participante comprava um plano de assinatura ou Pacote VoIP, criava-se uma conta no SIG ("Conta de Usuário").

46. Cada Conta de Usuário dos Devedores era registrada com um endereço de correio eletrônico ("Endereço de E-mail") Existem aproximadamente 900.000 Endereço de E-mail únicos de Participantes, associados no SIG a 10.987.617 Contas de Usuário. O número de Contas de Usuário associadas a cada Endereço de E-mail apresentava enorme variação. Cada Endereço de E-mail pode ser associado a uma única Conta de Usuário ou a centenas ou milhares de Contas de Usuário. Como cada Conta de Usuário pode representar um Participante separado e alguns dos Participantes entraram no esquema usando o Endereço de E-mail de outro Participante, o total de Participantes é desconhecido, mas provavelmente é nem superior a 1.000.000.

47. Uma vez estabelecida uma Conta de Usuário, o SIG rastreava a atividade do Participante da referida Conta de Usuário, incluindo acúmulo de créditos para bônus e comissões 'ganhos', o uso ou transferência de créditos entre Contas de Usuário e pagamentos feitos ou recebidos pelo Participante diretamente junto aos Devedores.

48. O SIG contém mais de 100 tabelas de dados, que incluem uma Tabela de Contas (que contém um registro único para cada Conta de Usuário), uma Tabela de Faturas (que contém um registro único de cada fatura gerada pelos Devedores), uma Tabela de Transferências (que contém informações sobre cada

transferência de créditos dentro do sistema TelexFree, incluindo saques de fundos) e uma Tabela de Bônus (que contém informações sobre cada aumento dos créditos em uma Conta de Usuário).

49. Eu e minha equipe realizamos uma série de etapas para confirmar a precisão e a confiabilidade de cada transação refletida no SIG. Meus consultores entrevistaram Andrea Cabral, contadora dos Devedores, para compreender os mecanismos do SIG e como ele era empregado no dia-a-dia. Alguns testes foram realizados para reconciliar balanços e atividades usando os dados disponíveis, incluindo referência cruzada de dados em transações relacionadas, realização de entrevistas com vários participantes para confirmar a precisão dos dados do SIG em relação às suas Contas de Usuário e reconciliar dados de pagamentos com os registros de processadores de pagamentos externos. Baseado nos testes realizados até agora, o SIG fornece informações precisas sobre vendas de planos de assinatura, emissão de faturas, acúmulo e uso de créditos e quantias recebidas e desembolsadas das Contas de Usuário.

C. Relacionamento com a Ympactus e segregação das informações da Ympactus e do Devedor

50. Em fevereiro de 2012, a Ympactus iniciou suas operações no Brasil e, segundo consta, operou um esquema substancialmente idêntico ao descrito anteriormente. Os Devedores iniciaram suas operações em abril de 2012. Inicialmente, a Ympactus cresceu muito mais rapidamente que os Devedores, sendo que seu crescimento se acelerou entre o final de 2012 e o início de 2013. Em meados de 2013, a Ympactus tinha receita de caixa de mais de US\$100.000.000 por mês. *Vide Anexo “1”*. Por outro lado, as receitas de caixa dos Devedores eram bem menos vultosas. Em meados de 2013, as receitas de caixa dos Devedores atingiram em média aproximadamente US\$6.400.000,00 por mês. *Vide Anexo “1”*.

51. Em 28 de junho de 2013, o Ministério Público do Estado do Acre, no Brasil, impetrou demandas contra a Ympactus, Carlos Wanzeler, Lyvia Mara Campista Wanzeler e James Merrill, alegando que os Pacotes VoIP comercializados no Brasil violavam os direitos do consumidor, pois o PMMN constituía um esquema Ponzi ou de pirâmide. As autoridades brasileiras suspenderam as operações da Ympactus e bloquearam os ativos da empresa no Brasil. Conforme informações recebidas, as autoridades brasileiras bloquearam até US\$300.000.000 da Ympactus no âmbito do fechamento, e ações cíveis e penais estão sendo movidas no Brasil. Em 21 de setembro de 2015 ou data aproximada, o tribunal brasileiro decidiu que a Ympactus vinha operando um esquema de pirâmide.

52. Após o fechamento da Ympactus, as receitas de caixa dos Devedores aumentaram enormemente, totalizando cerca de US\$198.500.000 nos últimos três meses completos de operação, sendo mais de US\$96.600.000 em receita de caixa apenas em fevereiro de 2014. *Vide Anexo “1”*.

53. O sistema SIG mantido pelos Devedores e pela Ympactus funcionava a partir de um único banco de dados e refletia as atividades das Contas de Usuário de ambas as operações. Após reconstituição da rede informática e obtenção de conhecimentos básicos sobre o funcionamento do SIG, uma das primeiras tarefas foi determinar a melhor maneira de segregar as atividades dos Devedores daquelas da Ympactus, pois o SIG não distinguia claramente as Contas de Usuário das duas entidades.

54. O SIG inclui 17.016.780 Contas de Usuário distintas associadas a 2.166.955 Endereços de E-mail, pertencentes tanto às operações baseadas nos EUA como às baseadas no Brasil.

55. Creio que existe uma base válida para separar os dados das Contas de Usuário dos Devedores com base na moeda usada para designar os campos de dados.

56. O sistema dos Devedores atribuía uma moeda a ser usada para pagamento das faturas com base no país de residência do Participante. Os Participantes que informaram um endereço residencial no Brasil pagaram faturas denominadas em moeda brasileira (“Reais”), enquanto todas as outras faturas eram denominadas em dólares estadunidenses (“Dólares”), embora para fins contábeis todas as transações no banco de dados estivessem registradas em dólares estadunidenses. A Tabela de Faturas distingue as faturas pagas em Dólares daquelas convertidas de Dólares para Reais.

57. A Tabela de Faturas possui um campo “câmbio”. Em 99,7% das transações (por montante) nas quais a moeda era denominada por “D” (de Dólar), o campo câmbio era preenchido por um “0”; em 99,8% das transações nas quais a moeda era denominada por “R” (de Real), o campo câmbio apresenta valores de 1,98 a 2,37 (i.é., 1,98 a 2,37 Reais por Dólar). Confirmei que ambas as divisas foram comercializadas nessa faixa durante o período em questão durante o qual os Devedores e a Ympactus estavam ambos em operação.

58. Por meio de análise dos campos de valores monetários, pude determinar ainda o seguinte:

a. Antes do fechamento da Ympactus em junho de 2013, as faturas das Contas de Usuário com informações de usuários no Brasil eram denominadas em Reais e as faturas das Contas de Usuário com informações de contato de fora do Brasil eram denominadas em Dólares;

b. Havia menos de 700 Contas de Usuário denominadas em Reais associadas a endereços de fora do Brasil. Da mesma forma, havia menos de 150 Contas de Usuário denominadas em Dólar associadas a endereços no Brasil; e

c. Após o fechamento da Ympactus, houve relativamente pouca atividade em Contas de Usuário denominadas em reais anteriormente ao fechamento, e toda a atividade financeira de contas denominadas em Reais cessou pouco tempo depois do fechamento.

59. Por meio da designação de divisa, 10.987.617 Contas de Usuário foram associadas às operações dos Devedores e 4.006.422 Contas de Usuário foram associadas às operações da Ympactus. As Contas de Usuário restantes não apresentavam nenhuma atividade.

II. CONSTATAÇÃO DA PRÁTICA DE ESQUEMAS PONZI E DE PIRÂMIDE

60. Os Participantes que adquiriram o Plano AdCentral eram contemplados com o recebimento de um Pacote VoIP por semana se colocassem um anúncio na internet por dia. Esses Pacotes VoIP podiam ser, e frequentemente eram, convertidos em créditos de US\$ 20 por semana por 52 semanas, proporcionando retorno de 207% sobre o investimento inicial de US\$339. Os Participantes que adquiriram o Plano AdCentral Família, cujo valor era mais elevado, tinham direito a receber mais cinco Pacotes VoIP por semana se colocassem cinco anúncios na internet por dia. Esses Pacotes VoIP podiam ser, e frequentemente eram, convertidos em créditos de US\$ por semana por 52 semanas, proporcionando um retorno de 265% sobre um investimento inicial de US\$1425.

61. A postagem repetitiva de anúncios na internet (que soube-se foram fornecidos pelos Devedores) não servia a nenhuma finalidade legítima, pois qualquer pessoa que efetuasse uma busca na internet com o termo “telexfree” chegaria ao website dos Devedores; portanto, a postagem repetitiva de anúncios semelhantes não possuía nenhum valor efetivo. Por exemplo, o website Adpost.com continha mais de 33.000 postagens de Participantes do TelexFree, enquanto o site ClassifiedsGiant.com continha mais de 25.000 postagens.

62. Os Participantes não elaboraram os anúncios nem forneceram nenhum serviço de design para configurá-los. A colocação dos anúncios podia ser, e frequentemente era, subcontratada para terceiros contra uma taxa nominal. A necessidade de postar anúncios para receber pagamentos semanais obscurecia

a verdadeira natureza do esquema — que os créditos eram um retorno “garantido” disfarçado sobre o investimento inicial do Participante.

63. A garantia de retornos astronômicos sobre o investimento inicial sem necessidade de vender nenhum produto criava incentivos perversos para os Participantes. Os Participantes abriam várias Contas de Usuário com o único objetivo de alavancar seus lucros fictícios, sem necessidade de vender nenhum produto nem de recrutar outros indivíduos. Alguns Participantes parecem ter investido no esquema uma porção significativa de tudo o que pouparam durante a vida, visando a rapidamente triplicar ou quadruplicar seu investimento. Os Participantes abriram centenas de Contas de Usuário, o que eventualmente produziu um aumento exponencial do número de Contas de Usuário.

64. Os Participantes que abriram várias Contas de Usuário em seu próprio nome podiam, basicamente, gerar créditos recrutando a si próprios. Os Participantes podiam receber (1) US\$20 em créditos por recrutamento de um membro para o Plano AdCentral e US\$100 em créditos por um membro para o Plano AdCentral Família; e (2) US\$20 em créditos para cada plano de assinatura em sua rede até um máximo de US\$440 em créditos, conquanto o Participante recrutasse duas novas Contas de Usuário em sua rede por meio da abertura de Contas de Usuário em seu próprio nome ou recrutamento de novos Participantes.

65. Embora alguns dispositivos do PMMN dos Devedores ostensivamente exigissem a venda de Pacotes VoIP como pré-requisito para o recebimento de créditos, os créditos que se podia gerar a partir dessas atividades eram relativamente insignificantes e os pré-requisitos eram facilmente contornados pelos Participantes.⁴

66. Os Devedores obtiveram efetivamente US\$359.792.242 de receita de caixa com vendas durante os dois anos em que operaram o esquema. Deste montante, cerca de US\$353.000.000 foram originários da venda de planos de assinatura e US\$6.600.000 da venda de Pacotes VoIP. Ainda mais notável é que 77% (setenta e sete por cento) das vendas ocorreram nas seis semanas antes do pedido de falência, em uma tentativa tardia dos Devedores de remediar seu plano inexecutável por meio da exigência ostensiva de venda de Pacotes VoIP pelo recebimento de bônus e comissões no futuro.

⁴ Embora a geração de certas comissões exigisse a ativação de Pacotes VoIP na rede do Participante, essa exigência era contornada pela aquisição de Pacotes VoIP com os créditos acumulados. Também eram emitidos créditos pela venda de Pacotes VoIP isolados, mas os Pacotes VoIP raramente eram vendidos a terceiros.

67. Em geral, os poucos Pacotes VoIP vendidos não foram usados. Dos US\$6.600.000 de caixa auferidos com a venda de Pacotes VoIP, menos de 1% (um por cento) dos minutos disponibilizados por esses pacotes foram efetivamente utilizados, contribuindo para demonstrar que os Devedores não operavam um esquema PMMN de boa fé e que os Pacotes VoIP não eram um produto legítimo.⁵ Cerca de US\$477.888.000 em Pacotes VoIP foram vendidos por meio do uso desses créditos acumulados. Cerca de 80% (oitenta por cento) dessas vendas ocorreram nas seis semanas anteriores à Data da Petição em relação à implementação do novo esquema de compensação.

68. A total dependência na venda de planos de assinatura em vez de um produto legítimo tornou inevitável o colapso do esquema dos Devedores.

69. Um cálculo dos passivos acumulados em doze meses, ou seja, dos montantes devidos aos Participantes ao longo do ano seguinte em razão do retorno garantido, constitui outra evidência da insustentabilidade do esquema. O passivo cresceu exponencialmente no anterior à Data da Petição, tendo atingido mais de US\$5.000.000.000 na Data da Petição. Como *Anexo “2”* do presente encontra-se o cálculo da responsabilidade herdada em 12 meses até a Data da Petição. Esses passivos acumulados mais que triplicaram nos 5 (cinco) meses até a solicitação de concordata sob o Capítulo 11, superando enormemente quaisquer receitas de caixa oriundas da venda de Pacotes VoIP.⁶ Os US\$5.000.000.000 de passivos acumulados correspondem a mais de 700 (setecentas) vezes os US\$6.600.000 em receita de caixa da venda de Pacotes VoIP desde o lançamento do PMMN pelos Devedores. A venda de novos planos de assinatura serviu apenas para exacerbar tal insuficiência.

IV. OS DEVEDORES SÃO CONJUNTA E SOLIDARIAMENTE RESPONSÁVEIS PELAS DEMANDAS DOS PARTICIPANTES

70. Os Devedores trabalharam em conjunto uns com os outros para desenvolver, comercializar e operar um esquema Ponzi e de pirâmide. Os Devedores eram proprietários comuns, e eram todos

⁵ Esta estimativa baseia-se em informações contidas no banco de dados Disk A Vantage, que inclui serviço de VoIP tanto para os Devedores como para a Ympactus, para o período de julho de 2012 a junho de 2013, assim como utilização apenas do serviço VoIP dos Devedores durante o período de julho de 2013 a abril de 2014.

⁶ Embora alguns dispositivos dos contratos dos Participantes não exigissem que os Participantes pagassem pelos pacotes VoIP a eles concedidos, essa disposição contratual foi totalmente solapada por afirmativas inconfundíveis constantes dos materiais promocionais e de alguns contratos de Participantes que prometiam aos Participantes o direito a um retorno garantido sobre o investimento sem a necessidade de vender nenhum produto.

controlados por Carlos Wanzeler e James Merrill, assim como por Carlos Costa, pelo menos até sua alegada separação dos Devedores nos últimos meses de 2013.

71. Todos os Devedores estavam intimamente envolvidos no esquema. A Common Cents Communications, Inc., que tinha como proprietários Carlos Wanzeler, James Merrill e Steven Labriola, mudou seu nome para TelexFree, Inc. no início de 2012 em associação com a comercialização e venda de Pacotes VoIP através do PMMN dos Devedores. Logo em seguida, em julho de 2012, a TelexFree, LLC foi constituída para realizar as operações da TelexFree fora do estado de Massachusetts.

72. A TelexFree, Inc. e TelexFree, LLC colaboraram para promover o esquema durante todos os anos de 2012 e 2013, incluindo iniciativas conjuntas de marketing, materiais promocionais e eventos de recrutamento de Participantes. A TelexFree, Inc. e a TelexFree, LLC alternaram entre si a responsabilidade por manter contas bancárias, pois a TelexFree foi solicitada várias vezes a fechar contas bancárias devido a atividades suspeitas nas contas.

73. Após a apreensão e fechamento da Ympactus pelas autoridades brasileiras, a TelexFree, LLC e a TelexFree, Inc. constaram aumento significativo de suas atividades, o que exacerbou ainda mais as dificuldades em contratar os serviços bancários necessários para a prática do esquema TelexFree. A TelexFree Financial, Inc. foi constituída no estado da Flórida em dezembro de 2013 e abriu contas bancárias e pagou despesas da TelexFree, Inc. e da TelexFree, LLC. No final de 2013, a TelexFree, Inc. e a TelexFree, LLC transferiram mais de US\$4.000.000 para uma conta pertencente à TelexFree Financial. A TelexFree Financial depositou mais US\$10.000.000 originários de taxas de assinatura e vendas de pacotes VoIP em fevereiro de 2014. O único Devedor que possuía empregados contratados era a TelexFree, Inc., e esses empregados eram pagos pela TelexFree Financial.

74. A TelexFree Financial prestou assistência significativa à TelexFree, LLC e à TelexFree, Inc. para promover o esquema Ponzi e de pirâmide.

75. Os Devedores possuíam um objetivo em comum ou concordaram em estabelecer um esquema Ponzi e de pirâmide e conduziram um empreendimento comum para implementar seu plano.

Declaro que, ao melhor de meu conhecimento, as informações daqui constantes são precisas e verdadeiras.

No dia 7 de outubro de 2015

Stephen B. Darr
Administrador de Concordata

695349

Caso 14-40987 Ementa 623-1 Petição 10/07/15 Impetrado 10/07/15 17:03:50
Desc Atestação Página 17 de 18

Atestação de Stephen B. Darr Apoiando a Petição do Administrador de Concordata Solicitando
Afirmação Judicial que os Devedores Praticaram Esquemas Ponzi de Pirâmide e Compensações
Relacionadas

Anexo 1.

In Re: TelexFree, LLC, *et al.*

Receitas de caixa mensais da TelexFree e da Ympactus

Mês	TelexFree	Ympactus
Fevereiro 2012	\$ 150	\$ 22.942
Março 2012	1.884	84.503
Abril 2012	14.709	336.350
Maio 2012	43.983	1.847.443
Junho 2012	53.606	4.764.547
Julho 2012	84.986	8.948.617
Agosto 2012	375.556	15.030.324
Setembro 2012	768.207	34.346.283
Outubro 2012	290.450	12.987.841
Novembro 2012	693.672	34.128.986
Dezembro 2012	616.314	55.083.742
Janeiro 2013	1.764.966	143.425.971
Fevereiro 2013	4.972.733	257.513.534
Março 2013	3.800.994	121.512.314
Abril 2013	5.983.150	149.372.999
Maio 2013	9.467.356	284.144.633
Junho 2013	13.949.543	184.497.992
Julho 2013	12.180.176	-
Agosto 2013	18.850.084	-
Setembro 2013	9.279.178	-
Outubro 2013	14.929.643	-
Novembro 2013	27.738.566	-
Dezembro 2013	33.310.766	-
Janeiro 2014	48.483.827	-
Fevereiro 2014	96.630.356	-
Março 2014	53.385.849	-
Abril 2014	2.121.537	-
	US\$ 359.792.242	US\$ 1.308.049.021

Nota: A comparação entre TelexFree e Ympactus baseiam-se em dados da Tabela de Faturas descrita na Atestação de Stephen B. Darr.

Fonte: Banco de dados de Participantes mantidos pelos Devedores

Caso 14-40987 Ementa 623-1 Petição 10/07/15 Impetrado 10/07/15 17:03:50
Desc Atestação Página 18 de 18

Atestação de Stephen B. Darr Apoiando a Petição do Administrador de Concordata Solicitando Afirmação Judicial de que os Devedores Praticaram Esquemas Ponzi de Pirâmide e Compensações Relacionadas

Anexo 2

In Re: TelexFree, LLC, *et al.*

Cálculo do passivo acumulado em bônus de anúncios ^{1,2,3}

Passivo acumulado	Pagamentos devidos por ADCentral	Pagamentos devidos por ADCentral Família	Passivo da ADCentral (US\$20 por semana)	Passivo da ADCentral Família (US\$100 por semana)	Passivo total
Fevereiro 2012	US\$ -	-	US\$ -	-	US\$ -
Março 2012	-	-	-	-	-
Abril 2012	-	-	-	-	-
Maio 2012	-	102	-	10,200	10,200
Junho 2012	-	1,871	-	187,100	187,100
Julho 2012	-	2,881	-	288,100	288,100
Agosto 2012	-	5,659	-	565,900	565,900
Setembro 2012	1,237	5,735	24,740	573,500	598,240
Outubro 2012	5,640	20,526	112,800	2,052,600	2,165,400
Novembro 2012	9,989	39,832	199,780	3,983,200	4,182,980
Dezembro 2012	19,484	94,394	389,680	9,439,400	9,829,080
Janeiro 2013	31,697	182,875	633,940	18,287,500	18,921,440
Fevereiro 2013	78,520	356,527	1,570,400	35,652,700	37,223,100
Março 2013	164,655	506,542	3,293,100	50,654,200	53,947,300
Abril 2013	283,453	761,101	5,669,060	76,110,100	81,779,160
Maio 2013	494,359	1,261,216	9,887,180	126,121,600	136,008,780
Junho 2013	739,166	1,798,677	14,783,320	179,867,700	194,651,020
Julho 2013	1,096,143	2,411,703	21,922,860	241,170,300	263,093,160
Agosto 2013	1,684,888	3,656,684	33,697,760	365,668,400	399,366,160
Setembro 2013	2,559,676	5,852,955	51,193,520	585,295,500	636,489,020
Outubro 2013	3,583,231	9,169,675	71,664,620	916,967,500	988,632,120
Novembro 2013	4,826,215	13,775,043	96,524,300	1,377,504,300	1,474,028,600
Dezembro 2013	6,357,701	20,343,202	127,154,020	2,034,320,200	2,161,474,220
Janeiro 2014	8,284,248	31,105,685	165,684,960	3,110,568,500	3,276,253,460
Fevereiro 2014	10,409,821	45,926,764	208,196,420	4,592,676,400	4,800,872,820
Março 2014	10,611,602	50,826,455	212,232,040	5,082,645,500	5,294,877,540
13 de abril de 2014	10,021,920	48,251,878	200,438,400	4,825,187,800	5,025,626,200
Abril de 2014	9,432,888	45,682,130	188,657,760	4,568,213,000	4,756,870,760

Notas:

1. O passivo acumulado foi calculado com base no último dia de cada mês com base no Bônus de Anunciante semanal, conforme descritos nos contratos dos Participantes TelexFree.
2. Inclui compras de planos AdCentral e AdCentral Família e não inclui outras comissões que não o bônus de anunciante. semanal.
3. Supõe que os participantes que adquiriram planos AdCentral e AdCentral Família colocariam os anúncios solicitados e receberiam Bônus de Anunciantes toda semana.

Fonte: Banco de dados de Participantes mantidos pelos Devedores

EXHIBIT A

	)	
In Re:	)	
	)	Chapter 11
	)	
TELEXFREE, LLC ,	)	Case No. 14-40987-MSH
TELEXFREE, INC.,	)	Case No. 14-40988-MSH
TELEXFREE FINANCIAL, INC.,	)	Case No. 14-40989-MSH
	)	
Debtors.	)	Jointly Administered
	)	

I, Stephen B. Darr, hereby submit the following affidavit in support of the *Motion by Chapter 11 Trustee for Entry of Order Finding that Debtors Engaged in Ponzi and Pyramid Scheme and Related Relief* (the “**Ponzi Motion**”).

1. I am the duly appointed Chapter 11 trustee (the “Trustee”) in these cases, having been appointed by order of the Court dated June 6, 2014.

1

3. The statements provided herein are based upon information and knowledge I have derived through my involvement in these Chapter 11 cases, as further set forth herein.

4. During the course of my investigative duties in these cases, my colleagues and I have examined the Debtors' books and records that were seized from the Debtors by federal authorities, electronic copies of which were provided to me, as well as documents produced by third parties in response to numerous motions for Federal Rule of Bankruptcy Procedure 2004 examinations. I and my professionals have conducted interviews of the Debtors' former employees and consultants, as well as professionals retained by the Debtors during the Chapter 11 cases. I have also reviewed the docket in these cases.

I. CASE BACKGROUND AND PROCEDURAL POSTURE

5. On April 13, 2014 (the "Petition Date"), each of TelexFree, Inc., TelexFree, LLC, and TelexFree Financial, Inc. (collectively, the "Debtors") filed voluntary petitions for relief under Chapter 11 of the United States Bankruptcy Code ("Bankruptcy Code") with the United States Bankruptcy Court for the District of Nevada ("the Nevada Bankruptcy Court").

6. The Debtors initially operated as debtors-in-possession pursuant to Sections 1107 and 1108 of the Bankruptcy Code.

7. On the Petition Date, the Debtors filed a motion for joint administration of the cases, with TelexFree, LLC designated as the lead case. By order dated April 24, 2014, the order for joint administration was approved.

8. Prior to the filings, the Commonwealth of Massachusetts, Office of Secretary of State, Securities Division ("MSD") commenced an investigation into the Debtors' business practices.

9. On or about April 15, 2014, the MSD commenced an administrative proceeding against the Debtors. Also on April 15, 2014, the Securities and Exchange Commission (“SEC”) commenced an action against the Debtors and others in the United States District Court for the District of Massachusetts. The foregoing actions alleged, among other things, that the Debtors were engaged in an illegal Ponzi/pyramid scheme and the fraudulent and unregistered offering of securities. Substantially contemporaneously with the commencement of the SEC action, Homeland Securities Investigation (“HSI”) seized the Debtors’ assets, books, and records. In connection therewith, the federal government seized more than \$107,000,000 in cash, including checks payable to the Debtors, their principals, or their affiliates. Federal authorities have also made forfeiture claims against approximately forty (40) other items of real and personal property standing in the name of the Debtors’ principals and their affiliates, including automobiles, real properties, and notes secured by mortgages on real properties.

10. On or about April 22, 2014, the Office of the United States Trustee filed a motion for the appointment of a Chapter 11 Trustee based upon the allegations of illegal activity.

11. On April 23, 2014, the SEC filed a motion to transfer venue of the cases to the United States Bankruptcy Court for the District of Massachusetts (the “Court”). By order dated May 6, 2014, the motion to change venue was approved. The cases were transferred to the Court on May 9, 2014.

12. On May 30, 2014, this Court allowed the United States Trustee’s motion to appoint a Chapter 11 trustee, and I was appointed on June 6, 2014.

13. The Debtors filed only a list of the alleged thirty (30) largest creditors in the cases and did not file schedules or statements of financial affairs, nor a matrix of creditors.

14. On February 27, 2015, I filed schedules of assets and liabilities and statements of financial affairs for each of the Debtors, using information obtained from documents produced pursuant to Rule 2004 examinations and Debtor records provided by the Federal Authorities (as defined below).

15. Carlos Wanzeler and James Merrill were the Debtors' principals along with Carlos Costa, at least through his alleged separation with the Debtors in the fall of 2013. Shortly after the Trustee was appointed, the United States Department of Justice ("DOJ" and, together with the SEC and HSI, the "Federal Authorities") indicted Wanzeler and Merrill based upon their involvement in the Debtors' scheme. Wanzeler has fled the country and, upon information and belief, is in Brazil. Merrill was initially detained and has been released pending trial.

16. On February 3, 2015, I submitted a comprehensive Status Report on outstanding matters in the cases. The Status Report set forth, among other things, the background of the Debtors and their affiliates, the breadth and scope of the scheme, assets recovered to date and potential additional sources of recovery, as well as efforts at coordination with governmental authorities, both in the United States and in Brazil.

17. Prior to my appointment, the Federal Authorities shut down, disconnected, and seized the Debtors' computer system, which consisted of forty-six (46) computers and servers containing more than twenty (20) terabytes of data. Accordingly, at the time of my appointment, I did not have access to any of the Debtors' records. Neither of the Debtors' principals has been available because Wanzeler fled the country and Merrill had been indicted and detained. I have had only had limited access to the Debtors' former employees.

18. Initially without access to the Debtors' books and records, I have utilized a variety of resources to acquire information regarding the Debtors' activities and the mechanics of their scheme.

19. I directed counsel to file motions for authority to obtain documents from, and conduct examinations of, twenty-nine (29) separate entities pursuant to Federal Rule of Bankruptcy Procedure 2004 (the "2004 Motions").¹ The deponents of the 2004 Motions included prepetition and postpetition professionals retained by the Debtors, financial institutions who had prepetition and/or postpetition relationships with the Debtors, multiple firms who provided payment processing services to facilitate payments between the Debtors and Participants, and firms who provided consulting services to the Debtors or who otherwise were believed to have had business relationships with the Debtors.

20. I have also conducted or supervised informal interviews of certain former employees and consultants of the Debtors as well as several Participants.

A. Mechanics of Scheme and Methods of Compensation

21. The Debtors purported to be in the business of selling a voice over internet service, or "VoIP" that cost \$49.90 per month to conduct international phone calls. The sale of VoIP on a monthly basis is hereinafter referred to as a "VoIP Package". Customers who purchased the VoIP Package registered their phone numbers with the Debtors and received software that enabled their computers to place phone calls through the Debtors' computer servers in Marlborough, Massachusetts to approximately 40 countries.

22. The Debtors ostensibly used a multi-level marketing plan, or "MLMP", to sell the VoIP Packages.

¹ To date, I have deferred conducting depositions of the 2004 Motion deponents, as the focus has been on retrieving and examining documents and conducting informal interviews.

23. Until they purported to change their MLMP in March 2014, the Debtors provided Participants with two options to become members and to thereby open User Accounts:

- a. “AdCentral Plan”: \$339 for a one-year contract (\$50 membership fee plus \$289 contract fee). This contract entitled the User Account holder with the right to sell ten VoIP Packages, as to which a Participant could receive a commission if the packages were sold, although there was no sale requirement. Participants were required to place one internet ad per day and, for each week in which the Participant placed the required ads, he/she was entitled to one additional VoIP Package, which could be sold or exchanged for \$20 in credits with the Debtors. Thus, Participants who posted the required ads were eligible to receive \$20 per week for 52 weeks, for a total return of \$1,040 (a return of 207% on the investment of \$339).
- b. “AdCentral Family Plan”: \$1,425 for a one-year contract (\$50 membership fee plus \$1,375 contract fee). This contract entitled the User Account holder with the right to sell fifty VoIP Packages, as to which a Participant could receive a commission if the packages were sold, although there was no sale requirement. Participants were required to place five internet ads per day and, for each week in which the Participant placed the required ads, he/she was entitled to five additional VoIP Packages, which could be sold or exchanged for \$100 in credits with the Debtors. Thus, the Participants who posted the required ads were eligible to receive \$100 per week for 52 weeks, for a total return of \$5,200 (a return of 265% on the investment of \$1,425).

24. In addition to credits for posting these advertisements, the Debtors issued credits to Participants for the sale of membership plans and the establishment of new User Accounts as follows:

- a. \$20 in credits for each new Ad Central Plan and \$100 in credits for each new AdCentral Family Plan in a Participant’s network.
- b. \$20 in credits for each User Account in one’s “network,” up to a maximum of \$440, as long as there were two subsidiary User Accounts.
- c. 2% of all payments to each User Account within one’s network, down to six “levels” of the network, provided that each User Account had a registered VoIP customer.
- d. 2% of the Debtors’ net monthly billing, up to a maximum of \$39,600 in credits, for an AdCentral Family Plan that had ten new AdCentral Family

Plans in its network, so long as each plan had five registered VoIP customers.

25. The Debtors also issued credits to Participants for the sale of VoIP Packages as follows:

- a. 90% (or \$44.90 in credits) for the initial sale of a VoIP Package at \$49.90.
- b. 10% (or \$4.99 in credits) per month for the renewal of a VOIP Package by a User Account holder directly in one's network² and 2% (or \$0.99 in credits) per month for the renewal of a VOIP Package by a User Account holder indirectly in one's network, down to six levels of the network.
- c. 2% from all VoIP Package sales in one's network, down to six levels of the network.

26. The credits issued to Participants for placing advertisements and selling membership plans and VoIP Packages could be redeemed for cash, transferred to another User Account, or applied in satisfaction of an invoice for another User Account.

27. Invoices for the purchase of a membership plan could be satisfied in one of two ways. Participants could pay the invoice in cash directly to the Debtors or Participants could pay a recruiting Participant for the purchase of a membership plan through the recruiting Participant's redemption of credits in an existing User Account.

28. In the case of a Participant satisfying his/her own invoice directly by payment in cash to the Debtors, the process worked, generally, as follows:

- a. The Participant joined the Debtors' organization and created an online account with the assistance of a recruiting Participant, who needed to be identified;
- b. The Debtors' database recorded the details entered by the new Participant and assigned an identification number to the new User Account;
- c. The Debtors recorded the purchase, issued an invoice number, and marked the invoice as 'pending';

² In practice, the Debtors appear to have provided Participants with credits equal to ninety percent (90%) of the renewal fees.

- d. A Participant could pay money directly to the Debtors in the form of cash, check, cashier's check, or wire transfer, or through a third-party online payment processing account. Once the Participant paid the invoice, the Debtors updated the invoice as 'paid', and the account setup would be complete;
- e. The new Participant could then start building a pyramid underneath the newly created User Account by recruiting other Participants (or by purchasing new User Accounts themselves) and generating bonuses and commissions in accordance with the scheme.

29. Alternatively, as described below, a Participant could satisfy his/her own invoice directly by payment in cash to another Participant, who would satisfy the invoice by a redemption of accumulated credits. Thus, the new Participant's membership fee was paid directly to the recruiting Participant, rather than to the Debtors.

30. There are 10,987,617 User Accounts associated with the Debtors' MLMP. A new User Account was generally established each time that a membership plan was purchased, with either cash or accumulated credits.

31. Although some versions of Participant contracts contained prohibitions against Participants opening multiple User Accounts, other plan descriptions did not. In any case, any such restriction was not enforced and could not be enforced since the Debtors did not verify the Participants' identities. The Debtors' MLMP structure created incentives for Participants to open multiple User Accounts to generate commissions for themselves.

32. As noted above, a Participant could monetize accumulated credits by recruiting a new Participant to join the Debtors' scheme and using his/her accumulated credits to satisfy the invoice for the new Participant's membership plan in exchange for payment of the membership fee from the new Participant (a "Triangular Transaction"). In a Triangular Transaction, the Debtors issued the membership invoice to the recruited Participant, the recruited Participant paid

the membership invoice that was due to the Debtors instead to the recruiting Participant, and the Debtors redeemed the credits of the recruiting Participant in satisfaction of the invoice.

33. In a Triangular Transaction, the process generally worked in the same manner outlined above except that:

- a. The new Participant paid the invoice amount to the recruiting Participant (in those cases where there were two separate Participants involved, that is, not an intra-Participant transaction) and forwarded the initial invoice to the recruiting Participant; and
- b. The recruiting Participant, in turn, satisfied the initial invoice with accumulated credits in his/her existing User Account.

34. In fact, it was a regular practice of the Debtors' scheme for membership fees to be paid by the use of accumulated credits rather than by cash.

35. While invoices associated with the sale of membership plans or VoIP Packages had a face value of \$3,073,471,326, only \$359,792,242, or approximately twelve percent (11.7%) of that amount, was paid in cash to the Debtors. The balance of these invoices, totaling \$2,713,679,084, was satisfied by the use of Participants' credits.

36. The Debtors also issued "manual credits" to certain User Accounts in some instances. Manual credits were credits issued to User Accounts unrelated to the purchase of a membership plan and not resulting from the placement of advertisements or other components of the compensation scheme. Although some manual credits may have been issued to User Accounts in exchange for cash payment to the Debtors, a significant amount of manual credits appear to have been issued to certain User Accounts without any payment to the Debtors. There also were exchanges of credits between User Accounts unassociated with the issuance and satisfaction of Debtor invoices.

B. SIG/Back Office

37. The Debtors maintained two computer applications for accessing and processing information from the Debtors' database relating to User Account activity, referred to as "SIG" and the "Back Office".³

38. SIG stands for Sistemas de Informacoes Gerenciais, which is Portuguese and translates roughly to "Information Management System." SIG tracked the activity for Participants by User Account, and the User Accounts are the only records available to confirm Participant activity.

39. Access to SIG was the culmination of a painstaking data recovery and analysis project implemented with the assistance of my professionals and investigators from HSI.

40. Following my appointment and beginning in August 2014, HSI provided copies of electronic information contained in the Debtors' computers and servers. Once all of the data from the Debtors' computers and servers were obtained, I and my team reassembled the system following a multiple step process.

41. The first step involved identification of a key server that appeared to contain much of the Debtors' 'big data'. Extensive testing was then performed to determine the appropriate configurations of the data and to restore the data in a virtual machine environment. Once the physical configuration of the hard drives was determined, the servers were 'virtualized', which was necessary because the Federal Authorities were in possession of the original servers. Additional servers were later identified that were necessary to operate the network. Once the key components of the system were identified and operating, passwords were obtained through research into document productions received, communications with Federal

³ The Back Office was the program used by Participants to obtain information on their User Account activity.

Authorities, and a variety of investigative tools. Finally, an intensive analysis was performed to better understand the database structure, table relationships, data fields, and process flow.

42. Once access to a working version of SIG was obtained, I and my professionals were able to conduct search queries and sort data. Because SIG was complicated, written in more than one language, and poorly maintained, and system documentation was unavailable, substantial additional hurdles remained to achieving an understanding of the system and extracting usable data.

43. The Debtors' database was developed by programmers in Brazil and all field references are in Portuguese. System modifications appear to have been done in a haphazard and disorganized fashion. The Debtors' system is permeated with unreliable data because of limited efforts at data validation in establishing User Accounts.

44. Despite all of these obstacles, as a result of the forensic efforts identified above, I and my team have been able to reconstruct the Debtors' computer system in a virtual environment and obtain a working understanding of SIG and how it was used to track User Account activity.

45. Each time that a Participant purchased a membership plan or VoIP Package, an account was established with SIG (the "User Account").

46. Each User Account with the Debtors was registered with an electronic mail address ("Email Address"). There are approximately 900,000 unique Participant Email Addresses in SIG associated with 10,987,617 User Accounts. The number of User Accounts associated with an Email Address varies widely. A particular Email Address may be associated with a single User Account or may be associated with hundreds or thousands of User Accounts. Because each User Account may represent a separate Participant and some Participants entered

the scheme using the Email Address of another Participant, the number of Participants is unknown but is likely to be well in excess of 1,000,000.

47. After a User Account was established, SIG tracked the activity of the Participant in that User Account, including the accumulation of credits for bonuses and commissions ‘earned’, the use or transfer of credits between User Accounts, and payments made to or from the Participant directly with the Debtors.

48. SIG contains more than 100 tables of data. These tables include an Account Table (which contains a unique record for each User Account), an Invoice Table (which contains a unique record of each invoice generated by the Debtors), a Transfer Table (which contains information about each transfer of credits within the TelexFree system, including withdrawals of funds), and a Bonus Table (which contains information about each increase in credits into a User Account).

49. I and my advisors have taken a series of steps to confirm the accuracy and reliability of the transaction data reflected in SIG. My advisors interviewed the Debtors’ bookkeeper, Andrea Cabral, to understand the mechanics of SIG and how it was employed on a day to day basis. Limited testing was performed to reconcile balances and activity using available data, including cross-referencing data in related transactions, conducting interviews with several Participants to confirm the accuracy of the SIG data as to their User Accounts, and reconciling payment data with third party processor records. Based on the testing performed to date, SIG provides accurate information regarding membership plan sales, issuance of invoices, accumulation and use of credits, and amounts received from and disbursed to the User Accounts.

C. Relationship with Ympactus, and Segregation of Ympactus Information and Debtor Information

50. In February 2012, Ympactus commenced operations in Brazil and reportedly operated a scheme substantially identical to the scheme that is described above. The Debtors commenced operations in April 2012. Ympactus initially grew much more rapidly than the Debtors, with growth accelerating in the fall of 2012 through the early summer of 2013. By the spring of 2013, Ympactus had cash receipts of more than \$100,000,000 per month. *See Exhibit “1”*. On the other hand, the Debtors’ cash receipts were initially much more modest. In the spring of 2013, the Debtors’ cash receipts averaged approximately \$6,400,000 per month. *See Exhibit “1”*.

51. On June 28, 2013, the Public Prosecutor’s Office of the State of Acre, Brazil filed claims against Ympactus, Carlos Wanzeler, Lyvia Mara Campista Wanzeler, and James Merrill, alleging that the VoIP Packages marketed in Brazil were violating consumer rights, since the MLMP constituted a Ponzi/pyramid scheme. The Brazilian authorities suspended the operations of Ympactus and froze its assets in Brazil. Upon information and belief, the Brazilian authorities seized as much as \$300,000,000 from Ympactus in connection with the shutdown, and civil and criminal proceedings are pending in Brazil. On or about September 21, 2015, the Brazilian court entered a decision finding that Ympactus operated a pyramid scheme.

52. Following the shutdown of Ympactus, the Debtors’ cash receipts increased dramatically. The Debtors’ cash receipts totaled approximately \$198,500,000 in the last three full months of operation, with more than \$96,600,000 in cash receipts in February 2014 alone. *See Exhibit “1”*.

53. The SIG system maintained by the Debtors and Ympactus ran off a single database reflecting User Account activity for both operations. After reconstructing the computer

network and developing a working understanding of SIG, one of the first tasks was to determine how to segregate the Debtors' activity from that of Ympactus, since SIG did not clearly differentiate the User Accounts between the two.

54. SIG includes 17,016,780 distinct User Accounts associated with 2,166,955 Email Addresses for both the US-based and the Brazilian-based operations.

55. I believe that a valid basis exists to separate the Debtors' User Account data based upon the currency designation in the data fields.

56. The Debtors' system assigned a currency to be used to pay invoices based on the Participant's country of residence. Participants entering Brazil as their home address paid invoices denominated in Brazilian Reais ("Reais") and all others paid invoices denominated in United States Dollars, although for accounting purposes, all transactions in the database were recorded in United States Dollars. The Invoice Table distinguishes between invoices paid in United States Dollars and invoices converted to United States Dollars from Reais.

57. The Invoice Table contains a "cambio" or "exchange rate" field. In 99.7% of transactions, by amount, where the currency field is denominated as "D" or United States Dollars, the cambio field is populated with a "0". In 99.8% of the transactions where the currency field is denominated as "R" or Brazilian Reais, the cambio field is populated with a range of values from 1.98 to 2.37 (that is, 1.98 to 2.37 Reais for each 1 Dollar). I have confirmed that the two currencies traded in this conversion range during the time that the Debtors and Ympactus were simultaneously in operation.

58. Through a review of the currency field data, I have further determined the following:

- a. Prior to the shutdown of Ympactus in June 2013, invoices in User Accounts with Brazilian contact information were denominated in Reais and invoices in User Accounts with non-Brazilian contact information were denominated in Dollars;
- b. Fewer than 700 Reais-denominated User Accounts were associated with non-Brazilian addresses. Similarly, fewer than 150 Dollar-denominated User Accounts were associated with Brazilian addresses; and
- c. There was relatively little activity after the shutdown of Ympactus for Reais-denominated User Accounts that were created prior to the shutdown, and all cash activity for Reais-denominated accounts ceased shortly after the shutdown.

59. Utilizing the currency designation, 10,987,617 User Accounts are associated with the Debtors' operations and 4,006,422 User Accounts are associated with Ympactus operations. The remaining User Accounts have no activity.

II. FINDING OF EXISTENCE OF PONZI AND PYRAMID SCHEME

60. Participants who purchased the AdCentral Plan became entitled to receive a VoIP Package each week by placing one internet advertisement per day. These VoIP Packages could be, and routinely were, converted into credits for \$20 weekly for 52 weeks, for a 207% return on the initial investment of \$339. Participants who purchased the more expensive AdCentral Family Plan were entitled to receive five additional VoIP Packages each week by placing five internet advertisements per day. These VoIP Packages could be, and routinely were, converted into credits for \$100 weekly for 52 weeks, for a return of 265% on the initial investment of \$1,425.

61. The repetitive posting of internet advertisements (which were reportedly supplied by the Debtors) served no legitimate purpose, because anyone who used “telexfree” as an internet search term would be led to the Debtors’ own website, and the repetitive posting of similar advertisements had no discernable value. For example, one website, Adpost.com, contained more than 33,000 postings submitted by Participants for TelexFree, while another, ClassifiedsGiant.com, contained more than 25,000 postings

62. Participants did not draft the advertisements or perform any design services for their configuration, and the placing the ads could be, and often was, outsourced to third parties for a nominal fee. The requirement of posting advertisements to receive weekly payments obfuscated the true nature of the scheme – that the credits were a disguised, “guaranteed” return on the Participant’s initial investment.

63. The guarantee of an astronomical return on the initial investment without the requirement to sell any product created perverse incentives for Participants. Participants opened multiple User Accounts for the sole purpose of leveraging their fictitious profits, without the need to sell any product or recruit any individuals. Some Participants appear to have invested a substantial portion of their life savings into the scheme seeking to quickly triple or quadruple their investment. Participants opened hundreds of User Accounts, ultimately resulting in an exponential rise in the number of User Accounts.

64. Participants who opened multiple User Accounts on their own behalf could generate credits by essentially recruiting themselves. Participants could receive (1) \$20 worth of credits for recruitment of an AdCentral Plan member and \$100 in credits for recruitment of an AdCentral Family Plan member, and (2) \$20 in credits for each membership plan in one’s downline, up to a maximum of \$440 in credits, so long as that Participant recruited two new User

Accounts in his/her downline by either opening User Accounts in his/her own name or by recruiting new Participants.

65. While there were certain provisions of the Debtors' MLMP that ostensibly required the sale of VoIP Packages as a requirement for receiving credits, the credits that could be generated for those activities were relatively insignificant and the requirements were easily circumvented by Participants.⁴

66. The Debtors had \$359,792,242 in actual cash sales during the two year operation of the scheme. Of this amount, approximately \$353,000,000 was from the sale of membership plans and \$6,600,000 was from the sale of VoIP Packages. Even more remarkably, seventy-seven percent (77%) of sales occurred in the six weeks before the filing in a belated attempt by the Debtors to fix their fatally flawed plan by ostensibly requiring the sale of VoIP Packages to receive bonuses and commissions in the future.

67. By and large, the few VoIP Packages that were sold were not used. Of the \$6,600,000 in VoIP Package cash sales, less than one percent (1%) of available minutes contained in these packages were actually utilized, further demonstrating that the Debtors were not operating a bona fide MLMP and the VoIP Packages were not a legitimate product.⁵ Approximately \$477,888,000 in VoIP Packages were sold through the use of accumulated credits. Approximately eighty percent (80%) of these sales occurred in the six weeks leading up to the Petition Date in connection with implementation of the new compensation scheme.

⁴ While the generation of certain commissions required activation of VoIP Packages in a Participant's downline, this requirement was circumvented by the purchase of VoIP Packages with accumulated credits. Credits were also issued for the sale of standalone VoIP Packages but VoIP Packages were rarely sold to third parties.

⁵ This estimate is based upon information contained in the Disk A Vantage database (which includes VoIP service for both the Debtors and Ympactus) for the period July 2012 through June 2013, as well as usage of only the Debtors' VoIP service for the period July 2013 to April 2014.

68. The total reliance on the sale of membership plans, as opposed to the sale of a legitimate product, made the collapse of the Debtors' scheme inevitable.

69. A calculation of the Debtors' twelve month trailing liability, that is, the amount due to Participants over the following year on account of the guaranteed return, further evidences the unsustainability of the scheme. This liability grew exponentially in the year prior to the Petition Date, eventually rising to more than \$5,000,000,000 as of the Petition Date. Attached as *Exhibit "2"* hereto is a computation of the 12 month trailing liability as of the Petition Date. This trailing liability more than tripled in the five (5) months leading up to the Chapter 11 filings, far outpacing any cash generated from the sale of VoIP Packages.⁶ The \$5,000,000,000 trailing liability is more than seven hundred times the \$6,600,000 in cash receipts from the sale of VoIP Packages since inception of the Debtors' MLMP. The sale of additional membership plans only deepened the insufficiency.

IV. THE DEBTORS ARE JOINTLY LIABLE FOR PARTICIPANT CLAIMS

70. The Debtors worked in concert with one another to develop, market, and operate their Ponzi and pyramid scheme. The Debtors had common ownership and each was controlled by Wanzeler and Merrill, as well as Carlos Costa at least through his alleged separation from the Debtors in the fall of 2013.

71. Each of the Debtors was intimately involved in the scheme. Common Cents Communications, Inc., which was owned and controlled by Wanzeler, Merrill, and Steven Labriola, changed its name to TelexFree, Inc. in early 2012 in conjunction with the marketing

⁶ While certain provisions of Participant contracts did not require the payment to Participants for VoIP Packages issued to them, this contractual provision is completely undermined by the unmistakable statements in marketing materials and some of the Participant contracts promising Participants the right to a guaranteed return on investment without the need to sell any product.

and selling of VoIP Packages through the Debtors' MLMP. Shortly thereafter, in July 2012, TelexFree, LLC was formed, to conduct TelexFree's operations outside of Massachusetts.

72. TelexFree, Inc. and TelexFree, LLC worked collaboratively in furtherance of the scheme throughout 2012 and 2013, including joint marketing efforts, promotional materials, and Participant recruitment events. TelexFree, Inc. and TelexFree, LLC alternated responsibility for maintaining bank accounts, because on multiple occasions TelexFree was asked to close accounts with banks because of suspicious account activity.

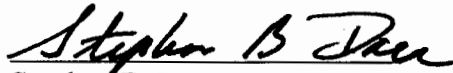
73. After the seizure and shutdown of Ympactus by Brazilian authorities, TelexFree, LLC and TelexFree, Inc. saw a substantial increase in activity, which further exacerbated difficulties with banking facilities needed to conduct the TelexFree scheme. TelexFree Financial, Inc. was formed in Florida in December 2013 and opened bank accounts and paid expenses of TelexFree, Inc. and TelexFree, LLC. In late 2013, TelexFree, Inc. and TelexFree, LLC transferred more than \$4,000,000 to an account at TelexFree Financial. TelexFree Financial deposited an additional \$10,000,000 in membership fees and VoIP Package sales in February 2014. The only Debtor with employees was TelexFree, Inc. and these employees were being paid by TelexFree Financial.

74. TelexFree Financial rendered substantial assistance to TelexFree, LLC and TelexFree, Inc. in furtherance of the Ponzi and pyramid scheme.

75. The Debtors had a common design or agreement to establish and implement the Ponzi and pyramid scheme. The Debtors engaged in a common enterprise to further their plan.

I attest that, to the best of my knowledge, the foregoing is true and accurate.

Dated: October 7, 2015


Stephen B. Darr
Chapter 11 Trustee

695349

Exhibit 1

In re: TelexFree, LLC, *et al.*

Cash Receipts by Month - TelexFree and Ympactus

Month	TelexFree	Ympactus
February 2012	\$ 150	\$ 22,942
March 2012	1,884	84,503
April 2012	14,709	336,350
May 2012	43,983	1,847,443
June 2012	53,606	4,764,547
July 2012	84,986	8,948,617
August 2012	375,556	15,030,324
September 2012	768,207	34,346,283
October 2012	290,450	12,987,841
November 2012	693,672	34,128,986
December 2012	616,314	55,083,742
January 2013	1,764,966	143,425,971
February 2013	4,972,733	257,513,534
March 2013	3,800,994	121,512,314
April 2013	5,983,150	149,372,999
May 2013	9,467,356	284,144,633
June 2013	13,949,543	184,497,992
July 2013	12,180,176	-
August 2013	18,850,084	-
September 2013	9,279,178	-
October 2013	14,929,643	-
November 2013	27,738,566	-
December 2013	33,310,766	-
January 2014	48,483,827	-
February 2014	96,630,356	-
March 2014	53,385,849	-
April 2014	2,121,537	-
	<u>\$ 359,792,242</u>	<u>\$ 1,308,049,021</u>

Note: Determination of TelexFree vs. Ympactus based on Invoice Table data as described in Darr Affidavit.

Source: Debtors' Participant database.

Exhibit 2

In re: TelexFree, LLC, *et al.*

Trailing Liability Calculation - Advertising Bonus^{1,2,3}

Trailing Liability	Outstanding ADCentral Payments	Outstanding ADCentral Family Payments	ADCentral Liability (\$20 per week)	ADCentral Family Liability (\$100 per Week)	Total Liability
February 2012	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
March 2012	-	-	-	-	-
April 2012	-	-	-	-	-
May 2012	-	102	-	10,200	10,200
June 2012	-	1,871	-	187,100	187,100
July 2012	-	2,881	-	288,100	288,100
August 2012	-	5,659	-	565,900	565,900
September 2012	1,237	5,735	24,740	573,500	598,240
October 2012	5,640	20,526	112,800	2,052,600	2,165,400
November 2012	9,989	39,832	199,780	3,983,200	4,182,980
December 2012	19,484	94,394	389,680	9,439,400	9,829,080
January 2013	31,697	182,875	633,940	18,287,500	18,921,440
February 2013	78,520	356,527	1,570,400	35,652,700	37,223,100
March 2013	164,655	506,542	3,293,100	50,654,200	53,947,300
April 2013	283,453	761,101	5,669,060	76,110,100	81,779,160
May 2013	494,359	1,261,216	9,887,180	126,121,600	136,008,780
June 2013	739,166	1,798,677	14,783,320	179,867,700	194,651,020
July 2013	1,096,143	2,411,703	21,922,860	241,170,300	263,093,160
August 2013	1,684,888	3,656,684	33,697,760	365,668,400	399,366,160
September 2013	2,559,676	5,852,955	51,193,520	585,295,500	636,489,020
October 2013	3,583,231	9,169,675	71,664,620	916,967,500	988,632,120
November 2013	4,826,215	13,775,043	96,524,300	1,377,504,300	1,474,028,600
December 2013	6,357,701	20,343,202	127,154,020	2,034,320,200	2,161,474,220
January 2014	8,284,248	31,105,685	165,684,960	3,110,568,500	3,276,253,460
February 2014	10,409,821	45,926,764	208,196,420	4,592,676,400	4,800,872,820
March 2014	10,611,602	50,826,455	212,232,040	5,082,645,500	5,294,877,540
April 13, 2014	10,021,920	48,251,878	200,438,400	4,825,187,800	5,025,626,200
April 2014	9,432,888	45,682,130	188,657,760	4,568,213,000	4,756,870,760

Notes

1. Trailing liability calculated as of the last day of each month based on the weekly Advertising Bonus as described in TelexFree Participant contracts
2. Includes purchases of AdCentral and AdCentral Family plans and excludes commission other than weekly Advertising Bonus
3. Assumes Participants purchasing AdCentral or AdCentral Family plans would place required advertisements and receive Advertising Bonus each week.

Source: Debtors' Participant database.