

Martes, 24 de Marzo 2009

## **Describen en corte alegado fraude pirámide; resort en R.Dominicana**

**Tuesday, March 24, 2009**

Por la Redacción de Diario Horizonte  
*Publicado el martes, 24 de marzo de 2009*

---

Las declaraciones de Gregory Clark por ante el Distrito Sur de la ciudad de Miami, revelan el modo de operación usado por los Elliots para cometer el alegado fraude pirámide a inversionistas de todo el mundo. La creación de empresas para recaudar fondos y luego retirarlos para satisfacer necesidades y gastos personales de los propietarios de éstas.

En el fraude pirámide, se utilizan los recursos invertidos de los últimos inversionistas para satisfacer las promesas dadas a los primeros. Desde que se deja de reclutar nuevos y potenciales compradores, la pirámide tiende a desplomarse.

Clark declaró: **Caso 09CR20657 ASG**

A mediados de 2005, el Grupo Elliott compró propiedad del hotel Sheraton de 268 habitaciones frente a la playa en Juan Dolio, propiedad del Banco de Reservas y del Banco del Progreso, para convertirlo en resort de lujo de 241 habitaciones.

Del costo del hotel \$12.5 millones de dólares, pagaron \$4 millones de dólares en efectivo, y el resto lo asumió la estructura corporativa financiada por los bancos de Reservas y del Progreso, dijo el financista en la corte de la Florida.

En el 2005 crearon el producto “Passports” ofreciendo propiedad en un condo hotel que se iniciaría con la apertura del hotel, y con los fondos obtenidos terminarían el hotel.

Inicialmente, los compradores en prospecto completaban un “Acuerdo de Depósito” reservando sus unidades en fracciones de 1/13 a la vez. Para esto daban el 50% de inicial y el otro 50% debían entregarlo al cierre.

A pesar de no haber completado el re-desarrollo y la reapertura de la propiedad de Juan Dolio, los Elliots ofrecieron a los compradores pasajes aéreos a la RD por dos días y dos noches con todo incluido. Allá los vendedores informaron a los compradores que no se vencería ningún pago de sus pagarés hasta que el proyecto Juan Dolio abriera y estuviera operacional.

Estos paquetes de cierre incluían declaraciones de cierre, acuerdos de administración, y

pagarés mediante los cuales los compradores en prospecto se obligaban a pagar el 50% restante del precio de compra por los intereses fraccionarios. Prometieron que el hotel abriría antes de la fecha indicada en los documentos del préstamo.

El proyecto Juan Dolio a esta fecha aún no se ha completado ni re-abierto oficialmente.

El ex jefe financiero de los Elliott dijo que informes financieros revisados por él antes de dejar el Grupo Elliott, había vendido aproximadamente \$72 millones del producto Passport para el proyecto Juan Dolio. Dado el pago adelantado del 50% que era parte integral de la venta del producto Passport, el Grupo Elliott cobró aproximadamente \$36 millones en efectivo de las ventas de las personas en los Estados Unidos y en el extranjero. Dijo haber visto también estimados de que requerirían \$10 a \$12 millones de dólares adicionales para completar la renovación de Juan Dolio.

### **Los dineros fueron desviados**

En vez de utilizar los fondos obtenidos de la forma en que originalmente fueron representados ante los compradores, el Grupo Elliott se pagó a sí mismo, así como a los vendedores de la compañía, cuantiosos honorarios y desviaron fondos para adquirir activos personales, que les ayudaban a mantener su estilo de vida, a pagar deudas personales, y financiar proyectos personales, dijo Gregory Clark.

En el caso de Sun Village Resort, a pesar del hecho de que el resort nunca operó con ganancias según información, Frederick y Derek autorizaron un pago de administración del 5% de los ingresos brutos de Sun Village Resort a la compañía que ellos controlaban según fue autorizado y ratificado por un accionista.

Adicionalmente, a pesar del hecho de que ellos contrataron un equipo de ventas externo para vender los varios productos inmobiliarios, los demandados Elliot Group se pagaban a sí mismos (a través de compañías que ellos controlaban) una “comisión” o “arrogamiento” de cada venta, frecuentemente en un monto igual al de la comisión por venta ganada y pagada por el verdadero equipo de ventas.

Además de las comisiones que se le pagaban al personal del equipo de ventas verdadero, en cada uno de los varios proyectos, se pagaban partidas de dinero adicionales disfrazados como comisiones, incluyendo pagos a:

- a. EMISCG en montos que fluctuaban entre el 5% al 20% del precio de compra
- b. WWIN del 1% del precio de compra;
- c. Michael Fitzpatrick de .50% del precio de venta en Sun Village Cofresí, y .25% del valor de los Maxim Bungalows en Cofresí que fueron convertidos a intereses fraccionarios; y
- d. Un arrogamiento de .50% del precio de compra pagado al Vicepresidente de Hospitalidad, y 1.5% a 3.5% a Sun Village Cofresi Hotel que operaba la cuenta, para pagar por materiales de mercadeo y pagar programas de computador y Contabilidad de Servicios a Propietarios.

De todos los dineros obtenidos y que fueron desviados por los demandados Grupo Elliott no fueron utilizados para pagar los gastos legítimos de Sun Villas Resort y el proyecto de Juan Dolio, tales como gastos operacionales legítimos, pagos a los HNO, el pago de gastos de renovación, y otros ítems, creando una compañía de cobros, AVIATI.

Por lo menos en una ocasión escuché a Derek Elliott preguntar si “la compañía de cobros” había sido creada y decirle a un empleado del Grupo Elliott que le recordara el nombre que se había escogido para la compañía, expresó Clark.

### **El Grupo Elliott vendió los pagarés a AVIATI.**

El Grupo Elliott comunicó a los propietarios de Passport que AVIATI tenía la intención de iniciar la “ejecución” de los pagarés, diciendo que los compradores perderán los dineros de depósito que pagaron, a menos que estos compradores firmen acuerdos adicionales (conteniendo términos diferentes y menos favorable) para los compradores.

### **Frederick y Derek formaron WWIN.**

WWIN fue utilizado como entidad pseudo bancaria por el Grupo Elliott para hacer pagos y permitir los desembolsos de las ganancias del Grupo Elliott a sus miembros, incluyendo a Frederick y Derek, y terceros.

WWIN permitió la creación de una red de tarjetas Visa Electrón prepagadas para distribuirle tanto a suplidores legítimos como a miembros del Grupo Elliott. De esta forma, los dineros que se estaban distribuyendo a los miembros del Grupo Elliott podían ser pagados a través de WWIN a cuentas Visa Electrón prepagadas, y luego podía tenerse acceso a ellas mediante retiros en cajeros automáticos utilizando tarjetas Visa Electrón.

Clark sometió estas declaraciones juradas el pasado 20 de marzo en la Corte de Miami.

Los Elliotts se valieron de figuras importantes dominicanas, políticos y empresarios, para poder desarrollar sin dificultad el alegado fraude que señalaron los demandantes a través de Michael Díaz, abogado de la firma Díaz Reus & Targ, LLP.

Además, dentro de las numerosas compañías demandas, también fueron demandados los ciudadanos dominicanos Enrique Marchena y Víctor Cabral, a quien los identifican como miembros de la mesa directiva del Grupo Elliott.

### **ARTICULOS RELACIONADOS**

[Financista del Grupo Elliott declara en Corte de Miami](#)

[Demandan inversionistas dominicanos](#)

Sigue...

# Demandan inversionistas dominicanos por alegado millonario fraude piramidal

## PRIMERA PARTE

Por la Redacción de Diario Horizonte  
*Publicado el lunes, 23 de marzo de 2009*

---

Más de 2,000 inversionistas de todo el mundo demandaron en corte en los Estados Unidos a empresarios canadienses naturalizados dominicanos, y además varios dominicanos, por alegado fraude piramidal (ponzi) por más de \$100 millones en un plan inmobiliario fraudulento, según declaraciones juradas.

La acusación fue depositada contra Frederick Elliott y su hijo, Derek Elliott, bajo cargos de crear una serie de vehículos de inversión mediante los cuales inversionistas en los Estados Unidos y Canadá podían comprar intereses en Bienes Raíces en propiedades de lujo para vacaciones en la República Dominicana, para estafar a más de 2.500 inversionistas.

Dereck Elliott se reunió con la figura política más importante de la República Dominicana para promover sus inversiones. Los Elliotts también tienen su propia fundación en este país.

Se acusó a Los Elliott operaban bajo una maraña de compañías incorporadas en la República Dominicana, las Islas Turcos y Caicos, San Vicente y las Granadinas, Gibraltar, y otras jurisdicciones. Eran compañías de bienes raíces para compradores de tiempo compartido tipo balneario, según las demandas.

Los demandantes timados en el ardid de larga duración que involucraba propiedades en Sun Village en Puerto Plata y Juan Dolio en la costa sur de la República Dominicana, intentan recuperar los fondos.

Una acción federal interpuesta en nombre de más de 750 inversionistas alega que a pesar de obtener más de \$100 millones, los Elliott aún no han completado ni siquiera uno de sus proyectos en la República Dominicana, ahora han suspendido todos los pagos regulares prometidos a los inversionistas inmobiliarios, y ahora también han amenazado con terminar sus participaciones en la propiedad si esos inversionistas hacen valer sus derechos legales.

Documentos presentados en la corte federal de Estados Unidos citan a los Elliott diciendo que ellos intencionalmente establecieron una estructura legal compleja para estar a "salvo de



Los ciudadanos canadienses, naturalizados de la República Dominicana, Frederick Elliott (padre) y Derek Elliott (hijo)

decisiones judiciales". Esto ha llevado a un enfoque multijurisdiccional cuyo objetivo es preservar tantos activos como sea posible, incluyendo propiedades personales, cuentas bancarias, y bienes raíces, en nombre de los inversionistas defraudados.

Según los documentos presentados en las cortes tanto de Estados Unidos como en Turcos y Caicos, Frederick Elliott comenzó a buscar inversionistas en 1987 en procura de fondos para adquirir terrenos frente al mar en Puerto Plata. A finales de 1999, los Elliott anunciaron planes de desarrollar villas para la venta en esa parcela y un año más tarde anunciaron un acuerdo para desarrollar Sun Village Resort, de 300 habitaciones en la propiedad.

En los cuatro años siguientes los Elliott obtuvieron \$32 millones de aproximadamente 1.600 accionistas para el balneario. En 2004, con el balneario sólo parcialmente terminado, los Elliott entonces diseñaron un plan para vender tiempo compartido en el hotel existente, y eventualmente obtuvieron \$64 millones más, según los documentos en la corte.

En 2004, los Elliott decidieron comprar un Hotel Sheraton abandonado en Juan Dolio, y nuevamente comenzaron a vender participaciones inmobiliarias a inversionistas individuales. A pesar de obtener decenas de millones de dólares para el proyecto de Juan Dolio.

Utilizando una compleja red de compañías en ultramar, fideicomisos y sociedades de pantalla, los Elliott usaron el dinero de los compradores para financiar un estilo de vida lujoso, incluyendo un yate de \$500.000, un avión privado; para pagar \$1 millón en deudas de juego en Las Vegas, y para comprar propiedades sustanciales en la República Dominicana para su beneficio personal, según otros documentos en la corte.

Una declaración jurada del 20 de marzo de Gregory Clark, ex director financiero de los Elliott, ofrece una reveladora mirada al interior del plan de inversión en la R.D. durante los pasados nueve años. "Los Elliott crearon una serie de vehículos de inversión de participaciones en bienes raíces y obtuvieron millones de dólares", dijo Clark.

Clark agregó que los Elliott usaron esos fondos que eran mantenidos en la República Dominicana, las Islas Turcos y Caicos (ITC) y otros sitios, como "alcancías" para su uso personal y para financiar otras compañías y empresas comerciales. También usaron parte de los dólares recibidos de nuevos inversionistas para pagarles un pequeño retorno a los primeros compradores.

Utilizando una compleja red de compañías en ultramar, fideicomisos y sociedades de pantalla, los Elliott usaron el dinero de los compradores para financiar un estilo de vida lujoso, incluyendo un yate de \$500.000, un avión privado; para pagar \$1 millón en deudas de juego en Las Vegas, y para comprar propiedades sustanciales en la República Dominicana para su beneficio personal, según otros documentos sometidos en el mes de marzo en la corte de Estados Unidos y la cual DIARIO HORIZONTE guarda copia en sus archivos.

Sigue...

# Financista de los Elliot, declaró en corte fraude piramidal desde RD

## SEGUNDA PARTE

Por la Redacción de Diario Horizonte  
*Publicado el martes, 24 de marzo de 2009*

---

Gregory Clark, el financista de los canadienses naturalizados dominicanos, Frederick y Derek F.C. Elliot (padre e hijo), esta empresa de inversiones inmobiliarias turísticas establecidas en la República Dominicana, es un fraude de la pirámide. Reclutaban nuevos inversionistas para pagar intereses a los primeros.

Clark declaró bajo juramento ante corte norteamericana”

Yo, Gregory Clark, de 48 años de edad y residente en Brantford, Ontario, trabajé desde el 1979 hasta el 1999 para CIBC, banco chartered en Canadá, en varios departamentos, incluyendo banca internacional y de créditos, fecha última en la cual conocí a Frederick Elliott.

La conexión de mi familia con Frederick Elliot

En 1987, mi padre y mi madrastra invirtieron intercambio de propiedad por acciones en una sociedad limitada organizada por Frederick Elliot para adquirir y desarrollar terrenos en la República Dominicana, específicamente en Hacienda Sun Village Inc, ahora EMI Sun Village Inc.

El objetivo era consolidar todas estas parcelas y convertirlas en un terreno más grande. Por tanto, mi padre recibió un paquete de información de Frederick Elliot y me pidió a mí que lo revisara. Frederick entonces me presentó a su hijo, Derek, quien me hizo una gran oferta para unirme al Grupo Elliott.

En enero de 2000, yo me uní a las Compañías Elliott, trabajando en Orangeville, Canadá, hasta septiembre del 2000, en cuya fecha me mudé a la República Dominicana.

Hasta junio del 2005 administré una compañía que ofrecía servicios especiales a clientes. Durante este periodo, los Elliott habían reunido el capital para construir el hotel / resort en Cofresí mediante la venta de acciones de capital en la República Dominicana en EMI Sun Village, Inc. (“EMI”).

Esta compañía tenía accionistas, inversionistas y no tenedores de acciones y no inversionistas. Mi división daba apoyo a Client Services (Servicios a Clientes) de EMI Sun Village, Inc., de tiempo en tiempo según lo requerían los Elliott o se entonces Vice-presidente de Finanzas.

Los Elliott recopilaron millones de dólares de algo menos de 1,600 accionistas de todo el mundo durante el período 1987-2004. Esto se hacía mediante presentaciones personales, hechas por Frederick y Derek a grandes grupos de compradores prospectivos, frecuentemente como oradores invitados en conferencias internacionales en Méjico y las Bahamas dirigidas hacia personas interesadas en inversiones internacionales.

Las acciones de capital se vendían solamente desde la República Dominicana a mi leal saber y entender.

En junio de 2005, yo me convertía en el Director Financiero del Grupo Elliott de compañías. Ostenté esta posición hasta junio/julio 2008, cuando solicité convertirme en el jefe de Bienes Raíces, Servicios al Cliente e Inversionistas, renuncié del Grupo Elliot en noviembre de 2008.

Como Director Financiero de las compañías controladas por Elliott, supervisaba al personal financiero y estaba involucrado en los aspectos financieros de todas las compañías del Grupo Elliott, y directamente involucrado en tres de los cuatro principales proyectos que los Elliott tenían en proceso, a saber: EMI Sun Village Inc. (proyecto Cofresi), EMI Cofresi Developments Inc. (proyecto Cofresi) The Sun Village Juan Dolio Inc. (proyecto Juan Dolio) Resort, y estaba limitadamente involucrado en el proyecto Miches.

Los Elliott operaban bajo una maraña de compañías y yo luchaba a veces para mantenerlas en orden. Era para ellos una alcancía colectiva, donde tomaban fondos indiscriminadamente de una, para pagar las obligaciones de la otra. Identificábamos cuál compañía tenía efectivo, se usaba el efectivo, y luego después del hecho se creaba un préstamo entre compañías para documentar la transacción del préstamo.

Los Elliott y su grupo de consejeros legales intencionalmente crearon una estructura corporativa compleja con miras de ellos estar lo más protegidos posible respecto a sus activos. Confiaban que nadie que buscara demandarlos podría exitosamente penetrar las estructuras creadas compañías incorporadas en la República Dominicana, las Islas Turcos y Caicos, San Vicente y las Granadinas, Gibraltar, y otras jurisdicciones, sin el uso de mucho tiempo, energía y dinero.

Frederick Elliott y su hijo, Derek Elliott, crearon una serie de vehículos de inversión mediante los cuales inversionistas en los Estados Unidos y Canadá podían comprar intereses en Bienes Raíces en propiedades de lujo para vacaciones en la República Dominicana.

Mediante la compra de acciones de compañías dominicanas propietarias de terrenos en "Cofresi". Las compañías propietarias del terreno que comprende la Parcela Cofresi, son:

- a. INMOBILIARIA LIRIOS DEL TROPICO, S.A.;
- b. INMOBILIARIA CANADAIGUA, S.A.;
- c. HSV HOLDINGS, S.A.;
- d. DESARROLLOS MIRADOR COFRESI, S.A.;
- e. TENEDORA HSV [BP], S.A.;
- f. VILLA SANTA PONCA, S.A.

A estas compañías se les llama "Cofresi Parcel Companies" (Compañías Parcela Cofresi). Las Compañías Parcela Cofresi son ahora propiedad de EMISVI. Frederick y Derek procedieron a completar la compra de las Compañías Parcela Cofresi, cosa de permitir al Grupo Elliott desarrollar el terreno.

Su intención original era desarrollar villas y/o pequeñas casas para la venta al público, incluyendo a personas en todos los estados Unidos, en la Parcela Cofresi.

Hacienda Resorts, que tenía un resort ubicado en una parcela de terreno adyacente, se acercó a Frederick y Derek y les ofreció al Grupo Elliot que si construían 300 [iniciales]habitaciones del resort en la Parcela Cofresi, ellos llenarían esas habitaciones con huéspedes, ofreciendo pagarle a los Demandados Elliott Group en base a triple el neto.

El Grupo Elliott llegó a un acuerdo con Hacienda Resorts y desarrolló una propiedad resort ahora [iniciales] conocida como EMI Sun Village Resort & Spa ("el Sun Village Resort"), ubicado en Playa Cofresi en Puerto Plata, República Dominicana.

A pesar de haber obtenido más de \$32 millones de capital, y casi tres (3) años después del lanzamiento del resort, a principios de 2004, Sun Village Resort no había sido completado. Más aún, las porciones de Sun Village Resort que estaban abiertas al público ya estaban en necesidad de ser reparadas.

Más aún, además de haber construido las 300 habitaciones para huéspedes, el Grupo Elliott había sobre-construido las amenidades ancilares. Las amenidades eran suficientes para apoyar



un resort de 500 habitaciones. Como tal, Sun Village Resort era caro de operar.

Consecuentemente, las operaciones de Sun Village Resort eran insuficientes para generar los fondos para completar el resort, ni siquiera para pagar el mantenimiento de las mejoras de capital para el resort.

En 2004, Frederick y Derek estaban teniendo dificultades para conseguir el resto del capital necesario para completar el Sun Village Resort mediante el vehículo

que habían empleado previamente (vendiendo acciones en el EMISVI en la República Dominicana).

Frederick y Derek, diseñaron un plan para obtener los fondos para completar el Sun Village Resort mediante el desarrollo y venta de intereses de tiempo compartido en el hotel existente mediante un producto llamado "Residence Product" (Producto Residencial).

El Producto Residencial no era un producto de capital, si no mas bien la venta de un interés en y/o el derecho al uso de propiedad inmobiliaria.

Si el dueño de un tiempo compartido (el Dueño de TC) no usaba la habitación durante su período de tiempo asignado después de completado el proyecto, el Grupo Elliott rentaba la habitación como paquete de vacaciones a través de agencias de viaje, tales como Expedia y Travelocity. Los ingresos generados del alquiler de la habitación entonces, supuestamente, eran divididos entre el Grupo Elliott y el Dueño de TC Tiempo Compartido.

Hasta que el proyecto se completara (contratos en incrementos de 5 años) la porción del dueño del TC Tiempo Compartido era pagada como honorarios de "no-uso" "HNO", pagados en base trimestral por el Grupo Elliott.

El Grupo Elliott le decía a los inversionistas, a los compradores anteriores y en prospecto, que el desarrollo estaba avanzando bien y que el proyecto sería exitoso. Sin embargo, en realidad Sun Village Resort estaba operando con pérdidas, y el Grupo Elliott pagaba las pérdidas operacionales de las ventas de tiempo compartido y los Productos Residencia.

Las pérdidas en efectivo de las operaciones del resort estaban en un mínimo de \$1 a \$2 millones anuales. Adicionalmente, el Grupo Elliott estaba obteniendo los fondos de HNO a los primeros inversionistas del producto de las ventas a los inversionistas posteriores.

La propiedad de Juan Dolio y los bancos dominicanos Reserva y Progreso:

---

*Diario Horizonte*

<http://www.diariorizonte.com/>