

LO ESENCIAL DE LAS FUENTES ABIERTAS

EL RUO PLAYBOOK

Cómo funciona realmente el mercado gris estadounidense de péptidos de investigación: la máquina del margen, la guerra de los pagos, el laboratorio de marca y el campo de minas del abastecimiento. Recopilado de fuentes abiertas. Sin promoción ni condena. Tal como es.

SOLO PARA INVESTIGACIÓN · NO APTO PARA CONSUMO HUMANO

DOCUMENTO EDUCATIVO · NO ES ASESORÍA LEGAL NI EMPRESARIAL

COMPILADO EN 2026 · A PARTIR DE FUENTES PÚBLICAS

LEE ANTES DE PAGAR

CONTENIDO

01 CÓMO FUNCIONA EL MERCADO GRIS 3

02 EL MARGEN: DE $3 EN FÁBRICA A $50+ AL POR MENOR 5

03 COBRAR SIN INTERRUPCIONES: BLOQUEOS, MATCH Y ALTERNATIVAS 8

04 VERIFICAR LOS DOCUMENTOS: COA Y LABORATORIOS INDEPENDIENTES 11

05 MARCA Y PRESENTACIÓN: ETIQUETAS, IMPRESORAS, CAJAS Y MARGEN 13

06 RIESGOS AL BUSCAR PROVEEDORES: GOOGLE, WHATSAPP Y TELEGRAM 16

07 EL DÍA A DÍA DE UN REVENDEDOR 19

08 LISTA DE PROVEEDORES: REVENDEDORES, INTERMEDIARIOS Y FÁBRICAS 21

Fuentes y lecturas adicionales 23

// CÓMO LEER ESTE DOCUMENTO

Esta guía reúne **lo esencial de las fuentes abiertas** sobre la reventa de péptidos de uso exclusivo en investigación (RUO) en Estados Unidos: cómo funciona la cadena de suministro, de dónde sale el beneficio, dónde se pierde dinero y cómo distingue la comunidad a los fabricantes de los estafadores. No pretende animarte a entrar en este negocio ni disuadirte. Las cifras marcadas como ilustrativas son ejemplos; los datos principales incluyen referencias que puedes consultar en Fuentes.

// CONTEXTO IMPRESCINDIBLE

Nada aquí constituye asesoría legal, médica ni financiera. Los péptidos vendidos en este mercado son **sustancias de investigación no aprobadas**. La FDA ha señalado repetidamente que una etiqueta «RUO» no protege a un vendedor cuando la totalidad de las circunstancias - publicidad, clientela, envíos a domicilios e información sobre dosis - apunta al uso humano.[2][3] Las sustancias a granel de la Categoría 2 (por ejemplo, Melanotan II, GHRP-2, GHRP-6, LL-37 y PEG-MGF) no pueden comercializarse legalmente para formulación destinada a humanos bajo ninguna etiqueta.[2] Quien considere entrar en este mercado necesita un abogado cualificado antes de vender cualquier producto.



01 CÓMO FUNCIONA EL MERCADO

> El mercado gris surgió cuando se redujo la oferta regulada, pero la demanda siguió existiendo. No es solo una laguna legal: es una cadena de suministro con cinco etapas, y cada una añade costes y riesgos. Entenderla marca la diferencia entre gestionar un negocio y convertirse en una víctima.

DE DÓNDE SURGIÓ EL MERCADO

Cuando la FDA trasladó péptidos populares como BPC-157 a la Categoría 2 - impidiendo de hecho su uso en formulación - y restringió la semaglutida formulada tras resolverse la escasez, la demanda no desapareció: cambió de ruta. Miles de vendedores en línea cubren ahora ese hueco y anuncian compuestos «solo para investigación de laboratorio» mientras operan negocios orientados al consumidor.[1] El mercado RUO estadounidense suele describirse como la mayor zona gris de la distribución de péptidos, y la que entraña más riesgo legal para quienes creen que la etiqueta basta para cumplir la ley.[2]

LA CADENA DE SUMINISTRO EN CINCO ETAPAS

Síntesis	Importación a granel	Envasado	Marca	Venta al por menor
China, India y Europa Oriental	Materia prima API y riesgo de importación	Viales y kits liofilizados	Etiquetas, cajas y COA por lote	Webs D2C y entrega a domicilios

Cada etapa añade coste y un punto en el que el comprador debe verificar lo que recibe.

Las reconstrucciones de fuentes abiertas coinciden: síntesis en China, India o Europa Oriental, donde el coste es menor → importación a granel por empresas que pueden estar registradas ante la FDA como fabricantes de API o no → envasado y etiquetado como «sustancias de investigación» → webs de venta directa que aceptan pagos personales y envían a domicilios → usuarios guiados por Reddit, YouTube y Telegram en vez de profesionales clínicos.[1] Se estima que China produce por sí sola **~70% del suministro mundial de materia prima peptídica**, con precios a granel un 40-60% inferiores a los equivalentes occidentales de la misma pureza.[13]

LA LÓGICA LEGAL Y DÓNDE FALLA

El marco RUO es sencillo: se venden sustancias de investigación etiquetadas «para investigación y uso de laboratorio», sin afirmaciones terapéuticas, de modo que formalmente nadie vende un fármaco no aprobado.[16] La respuesta de la FDA es igual de sencilla: **la etiqueta no determina por sí sola la condición del producto; lo hace el conjunto de circunstancias.** Cuenta quién compra, cómo se anuncia, qué sabe el vendedor sobre el uso previsto y si se envía junto con instrucciones de dosis, jeringas o agua bacteriostática.[2]

Una operación realmente dedicada a investigación vendería solo a compradores institucionales verificados mediante órdenes de compra, etiquetaría todo «no apto para uso humano ni animal», no publicaría información

de dosis y enviaría únicamente a instalaciones verificadas.[2] Casi ninguna tienda del mercado gris orientada al consumidor cumple ese estándar; esa es precisamente la tensión que describe este documento.

// LA PRESIÓN REGULATORIA NO ES PASAJERA

Las cartas de advertencia de CDER aumentaron **~50% en el año fiscal 2025** respecto al anterior; la vigilancia sobre péptidos abarcó simultáneamente GMP, publicidad de telemedicina y fármacos no aprobados.[5] Solo en septiembre de 2025, la FDA envió **más de 100** cartas de advertencia y comunicaciones sin título relacionadas con péptidos GLP-1.[5] Más de 40 fiscales generales estatales también han pedido a FDA y DHS que actúen contra vendedores que usan RUO como cobertura.[2]

Dic 2024
4 vendedores de investigación
Advertencias sobre GLP-1 [4][5]

Feb 2025
USApeptide.com
Carta de advertencia de la FDA [6]

Mar 2025
30 cartas
Empresas de formulación [5]

Sep 2025
Más de 100 cartas sobre GLP-1
Incluye Hims & Hers [5]

Dic 2025
Pinnacle Peptides
Advertencia relacionada con SARM [5]

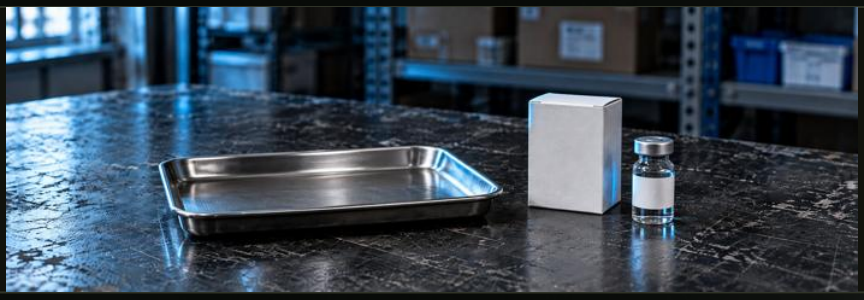
Ago 2026
5 vendedores más
La etiqueta RUO se rechaza expresamente como defensa [3]

Las cartas de agosto de 2026 a cinco vendedores - Peak Performance Peptides, Royal Peptides, NuScience Peptides, Peptide Partners y TXP Innovations (Tex Peptides) - explicaron la postura de la agencia en una nota: «Pese a que las etiquetas de sus productos los anuncian “solo para investigación”... las pruebas obtenidas de su sitio web establecen que están destinados a ser fármacos para uso humano».[3] La misma formulación apareció en diciembre de 2024 contra Prime Peptides, Summit Research Peptides, Swisschems y Xcel Research; las publicaciones de Summit en Facebook sobre «mayor pérdida de peso» fueron determinantes.[4][5]

// IDEA CLAVE DEL CAPÍTULO

Este mercado se apoya en una distinción legal real, entre sustancia de investigación y medicamento, y en una suposición poco realista sobre quién compra. Los capítulos siguientes explican cómo influyen los pagos, los COA, el lenguaje de marca y los proveedores en ese equilibrio. Quien entiende el sistema incluye el riesgo en sus cuentas; quien no, lo descubre al recibir una notificación.





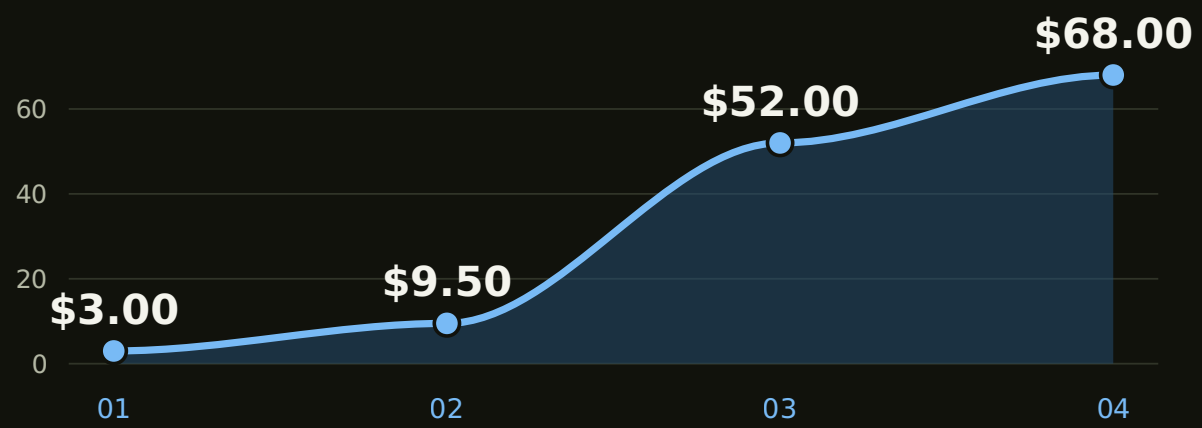
02 EL MARGEN

> Lo que atrae a muchos es una diferencia de precio real: se habla de viales de fábrica a unos $3 que se anuncian en Estados Unidos a $50 o más. Lo que puede arruinar el negocio son los costes que nadie calculó entre la compra y la venta.

¿ES REAL EL VIAL DE $3?

Aproximadamente sí, para compuestos baratos comprados en volumen. Las plataformas B2B anuncian tirzepatida a **$28-100 por gramo** con pedidos mínimos de varios gramos.[14] Un gramo llena unos **33 viales de 30 mg**; a $60/g, la materia activa por vial cuesta menos de $2. Los lotes liofilizados de diez viales se anuncian a unos **$10/vial** con MOQ 10, incluyendo el margen del vendedor: el coste de fábrica es inferior.[14] Los compuestos baratos de cadena corta - BPC-157, fragmentos de TB-500 y GHK-Cu - cuestan mucho menos por miligramo que los GLP-1; de ahí sale la cifra del vial de $3.

Anatomía de la diferencia de precios



01 Compra a granel en fábrica

02 Coste puesto en destino

03 Precio anunciado por revendedor de EE. UU.

04 Precio con marca del revendedor de EE. UU.

USD por vial: ejemplo de GLP-1 de gama media

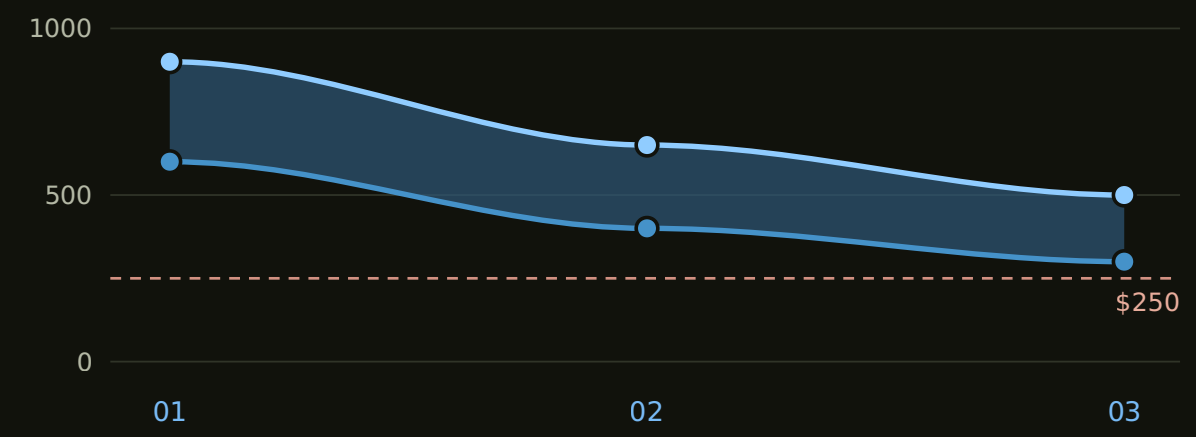
LA REALIDAD DEL COSTE EN DESTINO

La cotización por gramo del proveedor nunca es tu coste total. Las guías desglosan el conjunto: envío internacional con cadena de frío (**$100-300** por envío), agente de aduanas (**$50-200**), análisis independiente del material recibido (**$150-400** por lote) y aranceles (0-10% del valor declarado). En un compuesto de gama alta como la retatrutida, el coste real en destino suele ser **$450-750 por gramo** a cantidades relevantes: muy por debajo de la venta occidental, pero muy por encima del precio anunciado.[13]

TABLA 2.1 - PRECIOS DE RETATRUTIDA A GRANEL DE FABRICANTES CHINOS VERIFICADOS, POR NIVEL DE PEDIDO [13]

NIVEL DE PEDIDO	RANGO DE PRECIOS VERIFICADO	FINALIDAD DE ESTE NIVEL
1-5 g (prueba)	$600-900 / g	Pagar un suplemento para establecer una referencia de calidad con un proveedor nuevo
5-20 g (primera compra a granel)	$400-650 / g	El descuento empieza a importar; primer pedido serio habitual
20 g+ (relación estable)	$300-500 / g	Negociado según compromiso de pedidos recurrentes y condiciones de pago
<$250 / g	**Señal de alarma**	Por debajo de la economía de síntesis de un péptido de 39 residuos: cabe esperar dilución o sustitución

Precio de retatrutida a granel según el pedido



01
1-5 g · prueba
$600-900 / g

02
5-20 g · primera compra a granel
$400-650 / g

03
20 g+ · relación estable
$300-500 / g

Línea de alarma: menos de $250/g [13]

DÓNDE SE PIERDE REALMENTE EL MARGEN

- **Pruebas por lote, no por producto.** Cada lote debe verificarse de forma independiente antes de llegar a un cliente (capítulo 04). A $200-1.000+ por muestra, el análisis es un coste fijo para lotes pequeños.[29]
- **Procesamiento de alto riesgo.** 3,5-6,5% por transacción más una reserva móvil del 5-15% retenida por el procesador: margen que «tienes» pero no puedes gastar.[9]
- **Contracargos y fraude.** La tasa de contracargos aumentó más del 800% entre 2023 y 2024; el umbral VAMP de Visa se redujo al 1,5% en abril de 2026.[8][9]
- **Lotes fallidos.** Los datos de laboratorios recopilados por proyectos comunitarios indican discrepancias importantes en el 15-20% de los COA al verificarlos de nuevo: parte del inventario fallará y habrá que asumir la pérdida o devolverlo.[26]
- **Gastos de marca.** Etiquetas, cajas, viales, tapas, sellado y logística: baratos por unidad (capítulo 05), pero relevantes en volumen.



// IDEA CLAVE DEL CAPÍTULO

La diferencia anunciada (~$3 → $50+) resiste la realidad, pero como margen bruto, no neto. Los operadores disciplinados calculan coste en destino por vial, análisis por lote, procesamiento ajustado por reservas y tasa de fallos antes de fijar precios. Quien presume del margen en foros vende el sueño; quien calcula todos los costes en silencio vende viales.



03 COBRAR SIN INTERRUPCIONES

> Pregunta a un revendedor de péptidos qué casi destruyó su negocio y rara vez oirás «la FDA». Oirás: «Stripe congeló $40.000 la semana anterior a la factura del proveedor». Los pagos son el verdadero frente del mercado.

POR QUÉ ESTÁN CERRADAS LAS VÍAS CONVENCIONALES

La lista de negocios prohibidos de Stripe restringe expresamente los fármacos no aprobados y las sustancias de investigación; la política de PayPal prohíbe medicamentos de receta y «parafernalia de drogas», criterios que sus equipos de riesgo suelen extender a péptidos de investigación; Square sigue la misma línea.[8] Son **facilitadores de pagos**: aprueban rápido, evalúan el riesgo después y dejan que la supervisión automática alcance al negocio. Por eso pueden admitir a un vendedor, permitirle crecer y cancelarlo sin aviso cuando una revisión manual detecta la categoría.[8][10]

Así suele desarrollarse el cierre de una cuenta:

- **Fondos retenidos durante 90-180 días** mientras se investiga la responsabilidad del procesador.[8]
- **Inclusión en MATCH** (Member Alert to Control High-Risk Merchants): una lista negra compartida que dificulta mucho la aprobación en otras empresas durante años.[8]
- **Programas de las redes de tarjetas**: BRAM de Mastercard menciona los péptidos de investigación - con más restricciones en GLB 11691.1 de 2026 - y el umbral de contracargos VAMP de Visa bajó al 1,5% en abril de 2026.[8][10]

> // INFORME DE CAMPO: R/ECOMMERCE, OCTUBRE DE 2025 [7]
>
> Un vendedor cuenta que llegó a **$300.000 al mes** antes de que Stripe congelara su cuenta. Pasó a Chase, atraído por esas cifras, y acabó igual cuando cumplimiento identificó los productos. Su análisis se convirtió en referencia comunitaria: ausencia de LegitScript, palabras clave sobre péptidos en el pago y reportes TC40/SAFE pueden provocar el cierre por separado. Sus reglas: pagos bancarios de respaldo, dos procesadores como mínimo, una web revisada y entidades B2B paralelas para cuentas mayoristas.[7]



QUÉ SOLUCIONES USAN LOS VENDEDORES

Comparación de procesamiento de pagos

Agregadores convencionales
2,9% · categoría prohibida

Tarjetas para negocios de alto riesgo
3,5-6,5% + reserva del 5-15%

eCheck / ACH
≈0,5-1,5% · pocas disputas

Cobro de criptomonedas por cuenta propia
≈1-2% · sin contracargos

Costes ilustrativos; las reservas son fondos retenidos aparte

1 · CUENTAS DE PAGO PARA NEGOCIOS DE ALTO RIESGO

Proveedores especializados como Easy Pay Direct, AllayPay, Corepay, 2Accept y SecureGlobalPay aceptan este sector con conocimiento de causa. Las condiciones publicadas: **3,5-6,5% por transacción**, **reservas móviles del 5-15%**, pagos semanales y más documentación: identidad, historial de procesamiento, registro empresarial y web conforme sin afirmaciones de salud.[9][12] Las tablas sitúan a los péptidos en riesgo alto intermedio, ~3,49% + $0,25, con MID nacionales o extranjeros.[12] Algunos exigen LegitScript y otros admiten vendedores RUO bajo marcos alternativos de cumplimiento.[10]

2 · ECHECK / ACH: LA OPCIÓN DE LA COMUNIDAD

Las guías llaman a los pagos entre bancos «el mejor amigo del vendedor de péptidos»: cuestan mucho menos que las tarjetas, generan menos contracargos - las transferencias son más difíciles de disputar -, admiten mejor pedidos grandes y tienen menos supervisión de redes de tarjetas.[11] El pago bancario evita casi por completo la supervisión de Visa/MC y puede dar fondos el mismo día.[7]

3 · PASARELAS CRIPTO PROPIAS: SIN CONTRACARGOS

Las conversiones tarjeta-cripto y las pasarelas propias liquidan en USDC/USDT a una cartera del vendedor. La liquidación en cadena es criptográficamente irreversible: **elimina los contracargos**, y no hay una cuenta central que congelar.[8] A cambio, existe fricción de conversión y el vendedor asume su propia carga de cumplimiento.



4 · HERRAMIENTAS OPERATIVAS COMPLEMENTARIAS

- **Reparto entre varios MID**: distribuir el volumen entre 2-5 identificadores mediante una pasarela para respetar límites y mantener las ratios.[12]

- **Avisos previos de contracargos** (Ethoca / Verifi CDRN) para reembolsar antes de que se registren, más 3-D Secure 2.0 para trasladar al emisor la responsabilidad por fraude.[12]
- **Descriptores claros**: nombres reconocibles en el extracto reducen, según informes, más del 40% de las disputas «no reconozco este cargo».[12]
- **Tarjetas regalo**: algunos proveedores permiten comprar y canjear tarjetas de comercios, desplazando la transacción fuera de los descriptores de vendedores de péptidos.[11]
- **Revisión de la web**: sin palabras clave sobre péptidos en nombres de producto, afirmaciones clínicas ni imágenes de antes/después; los procesadores inspeccionan la tienda antes de que la FDA la mire.[7][10]

LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Estos nombres se repiten en las conversaciones de la comunidad: aceptan públicamente a vendedores de péptidos y RUO, y publican sus precios. Es una instantánea, no una recomendación; los criterios cambian con cada boletín de las redes de tarjetas. Comprueba las condiciones actuales antes de firmar. Solicita a dos o tres en paralelo: la rapidez de aprobación importa.

TABLA 3.1 - SERVICIOS DE PAGO ESPECIALIZADOS QUE ACEPTAN ESTE SECTOR [7][8][9][11][12]

PROVEEDOR	VÍA DE PAGO	PRECIO PUBLICADO	NOTAS DE CAMPO
Easy Pay Direct	Tarjeta (MID de alto riesgo)	A medida; normalmente 3,5-6,5% + reserva móvil	Proveedor veterano integral; reparto entre varios MID integrado en la pasarela[9][12]
AllayPay	Tarjeta + eCheck	Riesgo intermedio dentro de la categoría de alto riesgo; ~3,49% + $0,25	Acepta vendedores RUO; incluye eCheck para depender menos de tarjetas[12]
Corepay	Tarjeta	Condiciones a medida para alto riesgo	Aprobación rápida en suplementos y péptidos; MID extranjeros disponibles[12]
2Accept	Tarjeta	Condiciones a medida para alto riesgo	Especializado en comercios RUO y nutracéuticos difíciles de admitir[9]
SecureGlobalPay	Tarjeta + eCheck	Tarifas según el nivel de riesgo	Péptidos entre los sectores admitidos; incluye avisos previos de contracargo[12]
Servicio de cobro ACH / eCheck	Entre bancos	~0,5-1,5% fijo	Opción habitual: comisiones bajas, casi sin contracargos y menor control de redes de tarjetas[11]
Pasarela cripto propia	USDC / USDT	Solo costes de red (~0-1%)	Sin cuenta central que congelar; contracargos imposibles criptográficamente[8]

La idea es combinar un servicio de tarjetas de los cinco primeros con una vía bancaria y otra de criptomonedas. Así, si cancelan una cuenta, todavía puedes cobrar por las otras: el cierre interrumpe una vía, no todo el negocio.

// UNA REGLA PRÁCTICA

Un procesador es una cuenta atrás; dos son un negocio. Todo operador experimentado mantiene una vía principal y al menos un respaldo independiente - tarjetas + ACH o tarjetas + cripto. La meta no es evitar comisiones, sino impedir que un solo aviso de cierre deje la tienda sin pagos o inmovilice un mes de ingresos durante 180 días.[7][8]



04 VERIFICAR LOS DOCUMENTOS

> En un mercado no regulado, el certificado de análisis es la moneda de la confianza. La comunidad ha construido una economía de verificación porque una proporción alarmante de esos documentos es falsa.

LA ECONOMÍA DE VERIFICACIÓN

La referencia es **Janoshik Analytical**, un laboratorio checo que recibe muestras de clientes y publica los resultados en public.janoshik.com, verificables mediante número de tarea y clave única. Un COA que afirma ser de Janoshik pero no aparece en el portal es, por definición, falso.[24][28] Otras opciones reconocidas son MZ Biolabs (Tucson), Freedom Diagnostics, Vanguard Laboratory, Chromate - con verificación por QR - y Colmaric Analyticals.[25] El índice de Finnrick y la base vinculada a tiendas de Peptigrity convierten los informes individuales en un registro público entre vendedores.[25][26]

43%
DE LOS PÉPTIDOS ANALIZADOS POR JANOSHIK EN 2024 NO CUMPLIERON LA PUREZA DE LA ETIQUETA [27]

15-20%
DE LOS COA PRESENTAN DISCREPANCIAS IMPORTANTES AL VERIFICARLOS DE NUEVO [26]

$200-1k+
COSTE HABITUAL POR MUESTRA INDEPENDIENTE, SEGÚN EL ANÁLISIS [29]

CÓMO REVISAR UN COA

01 **Averigua qué laboratorio hizo el análisis.** Decir «laboratorio independiente» sin dar un nombre no permite verificar el documento ni saber quién responde por él.[25]

02 **Verifica por tu cuenta.** Janoshik tiene un portal público; Vanguard y Chromate tienen sus propias vías. Confiar en el PDF del vendedor no es verificar.[24][25]

03 **Lee el cromatograma.** Una traza HPLC real muestra un pico principal, pequeñas impurezas y ruido de fondo. Un pico perfecto sin ruido puede indicar falsificación.[24]

04 **Comprueba el lote.** El COA debe corresponder al número exacto del vial y publicarse por lote antes de comprar, no ser un documento genérico a petición.[30]

05 **Conoce sus límites.** HPLC confirma la pureza de la muestra, no la cantidad - un vial de «5 mg» podría tener 2 mg -, los metales pesados (requieren ICP-MS), la esterilidad ni las endotoxinas.[28]

LA PARADOJA DE LA PRUEBA DE FÁBRICA

Incluso compradores veteranos suelen pasar por alto este detalle: **si una «fábrica» adjunta un informe Janoshik a su oferta, probablemente hablas con un intermediario.** La explicación es operativa. La muestra debe viajar a otro continente, esperar turno, analizarse y convertirse en informe. Una fábrica no puede inmovilizar una partida terminada tanto tiempo: las líneas y cámaras frías funcionan en rotación constante y el inventario parado cuesta dinero. Por eso las fábricas serias hacen pruebas propias continuas, con equipos internos o laboratorios locales, y envían basándose en sus resultados.

Los intermediarios conocen esa brecha. Compran a granel y confían en el control interno que aprendieron a interpretar tras decenas de pedidos; envían su propia muestra a Janoshik y presentan el informe extranjero - y a sí mismos - como «la fábrica». El membrete que te dijeron que exigieras como prueba de fábrica suele demostrar lo contrario.

// LOS FOROS NO EXPLICAN TODA LA REALIDAD DE FÁBRICA

El consejo de comprar solo a fábricas con COA de Janoshik suele venir de compradores experimentados, no de personas que conozcan el ritmo de producción y salida de mercancía de una fábrica. Sin querer, ese criterio puede favorecer a los intermediarios en lugar de descartarlos. La experiencia comprando no equivale a conocer cómo funciona una planta.



Hay dos respuestas razonables, y solo difieren en quién paga el riesgo:

TABLA 4.1 - DOS RESPUESTAS A LA PARADOJA DEL ANÁLISIS DE FÁBRICA

VÍA	QUÉ TE CUESTA	QUÉ OBTIENES
Comprar a través del intermediario	Su margen, incluido en cada gramo	**Seguridad.** Ya asumió los riesgos de prueba y abastecimiento, y conoce el control de calidad que se sostuvo durante decenas de lotes. Pagas por esa experiencia.
Comprar a fábrica y analizar tú mismo	$200-1.000+ por muestra de lote[29], más tiempo de espera y tus errores	**Mayor margen.** No pagas a un intermediario. Además, el informe que tú encargas sobre la partida recibida sirve para demostrar su calidad a tus propios clientes.



EL COA PRESTADO

En la base pública de Janoshik aparecen páginas de resultados bajo identidades desechables: **JD, JP, MJ, OK, AAA**. Ese anonimato abre la puerta. Cualquier vendedor puede señalar un informe y decir: es mío, solo usé un apodo para no llamar la atención. No puedes demostrar lo contrario, y por eso funciona el truco.

La economía hace el resto. Un análisis independiente cuesta unos **$300**[29], pero permite anunciar el mismo polvo a **10-20 veces** el precio del equivalente extranjero sin certificado: viendo los coches de algunos revendedores, el análisis se amortiza. Muchos vendedores estadounidenses lo hacen honestamente: compran a fuentes verificadas, envían muestras con su nombre y publican por lote. Otros enseñan resultados ajenos como propios. Incluso un informe auténtico solo certifica el vial enviado al laboratorio; nadie garantiza que corresponda al lote vendido.

// POR QUÉ EXISTE EL ÚLTIMO CAPÍTULO

Recuerda esto hasta el final: reunimos vendedores de **ambos lados del océano**. Sus precios muestran diferencias de **10-20 veces** para el mismo compuesto, con una variable esencial: el nombre en el informe Janoshik. Sea cual sea tu vía, verificar la cadena de suministro implica un sobre DHL: enviar una muestra de cada lote recibido a un laboratorio verificable antes de anunciarlo.[29] Los QR en los viales que enlazan informes públicos por lote marcan el estándar de confianza.[30] Cuando una prueba comunitaria encuentra fallos en 3 de 10 productos - incluido un «semaglutida» barato que era otro compuesto -, los compradores aprenden a pagar por pruebas documentales.[27]



05 MARCA Y PRESENTACIÓN

> Dos revendedores compran el mismo polvo. Uno lo envía en una bolsa con texto a mano; otro, en un vial sellado dentro de una caja negra mate con QR del lote. La misma molécula, un 40% de diferencia de precio. Este capítulo trata de ese 40%.

LA ETIQUETA ES EL ESCAPARATE

El formato habitual es una **etiqueta envolvente de 1,5 × 0,75 pulgadas para viales de 3 ml**. Detrás hay una industria: plantillas de Etsy e imprentas offset de Alibaba con material impermeable u holográfico a **$0,01-0,12 por etiqueta**, con mínimos de 100-2.000 unidades.[15][31] Las imprentas farmacéuticas chinas producen etiquetas BOPP para viales de 2, 3 y 10 ml, con laminado mate o brillante, mínimos aproximados de 2.000 y plazos de 5-15 días.[32]



- Compuesto y concentración, sin promesas de uso
- Lote vinculado a un COA público
- Declaración explícita de uso exclusivo en investigación
- Código QR con enlace al informe del lote
- Conservación y advertencia de no usar en humanos

Las reglas van contra el instinto publicitario: **nombre del compuesto, cantidad, lote, conservación y avisos RUO/no apto para uso humano; nada más.** Sin dosis, beneficios ni imágenes corporales. La FDA cita textos de la web como prueba de intención; la disciplina empieza en la etiqueta.[3][4]

LA IMPRESORA DEL ESCRITORIO

Los pequeños vendedores suelen combinar dos soluciones: una **impresora térmica compatible con etiquetas genéricas** para envíos y números de lote, y etiquetas principales impresas en offset por proveedores de Alibaba. Esta es la comparación que circula entre vendedores:[17]

TABLA 5.1 - COMPARACIÓN DE IMPRESORAS PARA COMERCIO ELECTRÓNICO PEQUEÑO [17], CON OPCIONES ECONÓMICAS DE INFORMES COMUNITARIOS

IMPRESORA	PRECIO HABITUAL	FORMATO DE ETIQUETA	COSTE REAL DE ETIQUETA	VALORACIÓN COMUNITARIA
NIIMBOT M2[36]	~$100-140	Rollos pequeños ≤2 pulgadas (50 mm), 300 dpi	**~$0,01-0,03/ etiqueta + cinta**	Entrada económica. Impresión por transferencia térmica con cinta: resiste congelación, agua bacteriostática y roce, a diferencia de la térmica directa. Buen tamaño para 1,5 × 0,75 pulgadas. Limitaciones: trabajo desde móvil y cambios de cinta.
Phomemo M110 / clones tipo M220[37]	~$40-80	Rollos vinculados a la app, 20-80 mm	**Equipo barato; coste de app**	Sirve para un primer lote de adhesivos. La térmica directa de 203 dpi se desvanece en meses: no la uses para un lote que deba leerse dentro de un año. Usuarios recientes informan de funciones de impresión sujetas a suscripción.
Rollo X1040	~$280	Compatible con etiquetas de 4 × 6 y rollos pequeños de otras marcas	**$0,02-0,05/ etiqueta**	Opción habitual; Wi-Fi, sin controladores, ~1 etiqueta/s; cabezal para ~650.000 etiquetas
DYMO LabelWriter 5XL	~$405	DYMO Authentic propietario, bloqueado por RFID	**~$0,21/ etiqueta**	Fácil de instalar; el bloqueo RFID multiplica por ~10 el coste de consumibles
Zebra ZD421	~$300-450	Abierto, ZPL/EPL	**$0,02-0,05/ etiqueta**	Para más de 200 etiquetas al día o integración con ShipStation/ZPL

La tabla resume el mercado: la comodidad de DYMO supone unos **$2.100 adicionales por cada 10.000 etiquetas**, una diferencia que se nota al tercer mes.[17] Una NIIMBOT M2 se amortiza frente a DYMO en unas 500 etiquetas; por eso aparece como «primera impresora» habitual. La advertencia: pasar a Rollo o Zebra cuando el móvil limite el volumen diario.[36]



CAJAS: EL SISTEMA DE DOS CAPAS

Las marcas pequeñas suelen usar una **caja interior de presentación**, plegable y con marca, dentro de una **caja exterior de envío** sin imprimir. Un desglose de 50 unidades sitúa la interior en ~$2,10 y la exterior en ~$0,85: buena presentación por menos de $3.[18] Estos son los proveedores que suelen comentar los revendedores:

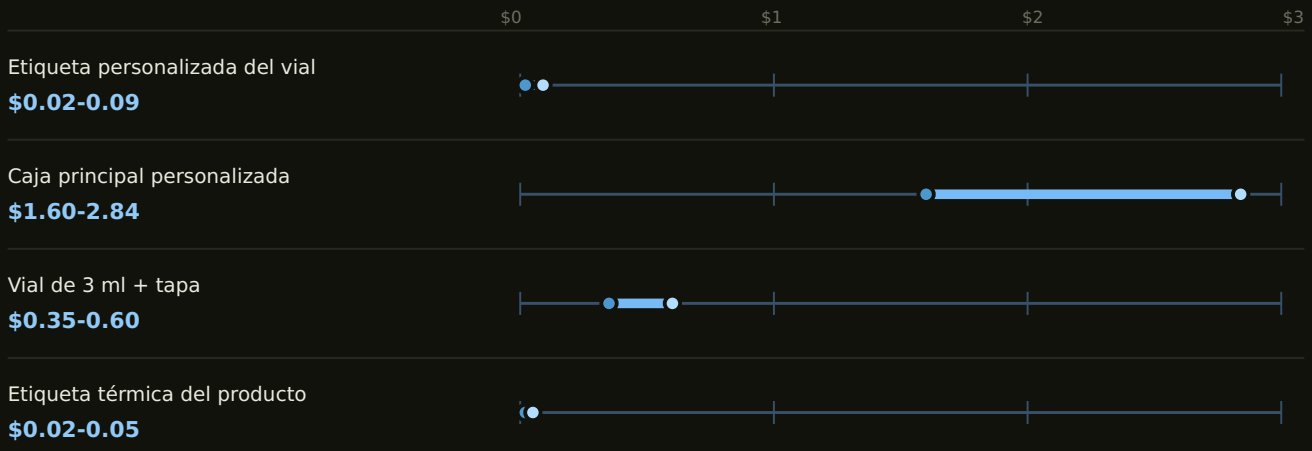
TABLA 5.2 - PROVEEDORES DE CAJAS PERSONALIZADAS CON MÍNIMOS BAJOS PARA MARCAS PEQUEÑAS [18][19][20]

PROVEEDOR	MÍNIMO	COSTE APROXIMADO POR UNIDAD	CARACTERÍSTICAS
Packlane	1 unidad (HDPrint) / 25-50 de cartón	~$2,84 (caja 6 × 4 × 3, 100 uds.)	Diseño 3D en línea; 7-18 días hábiles

PROVEEDOR	MÍNIMO	COSTE APROXIMADO POR UNIDAD	CARACTERÍSTICAS
Arka	10 unidades	Desde ~$0,99 (cajas pequeñas)	Material ecológico/FSC, integración Shopify y plantilla de corte
Packola	Sin mínimo	~$3,84 (8 × 8 × 3, 100 uds.)	Diseño 3D, adhesivos e insertos; plazo mayor de 20-25 días
Fantastapack	Producción desde 5	~$2-3	Precios competitivos y fabricación rápida en EE. UU.
Packhelp	30 unidades	~$1,60 (caja, 240 uds.)	Precios para pedidos recurrentes; plazo ~7 días
Teal Packaging	50 unidades	Desde $0,44 en volumen	Ayuda de diseño y envío estadounidense gratuitos



Coste de montar un kit con marca propia



USD por unidad: rangos ilustrativos; varían según cantidad y proveedor

// CUÁNTO APORTA VENDER CON TU PROPIA MARCA

La marca propia añade unos **$3-5 por kit enviado**: etiqueta principal, caja, etiquetas térmicas e insertos. A cambio, el mismo inventario permite **$15-30 más de precio**, reduce consultas de legitimidad y, al vincular el lote a un informe público, favorece la recompra. También existen pedidos OEM con marca blanca, pero la comunidad considera que controlar tu etiqueta mantiene honesta la cadena COA: no puedes reetiquetar discretamente un lote fallido que nunca ves.[26][30]



06 LOS RIESGOS DE BUSCAR PROVEEDORES

> Los capítulos anteriores trataban de operaciones. Este trata de sobrevivir: el paso más peligroso es el primero, encontrar a alguien a quien comprar.

POR QUÉ GOOGLE ES LA PEOR HERRAMIENTA DE ABASTECIMIENTO

49/50

DE LAS «FÁBRICAS MAYORISTAS» DE GOOGLE SON ESTAFAS: ESTIMACIÓN DE COMUNIDADES DE ABASTECIMIENTO

~0

FÁBRICAS REALES CON PRESENCIA SIGNIFICATIVA EN GOOGLE; NO NECESITAN LOS RESULTADOS DE BÚSQUEDA

La lógica de esa proporción: un mercado no regulado, sin foro de reclamación y con compradores desinformados, el hábitat ideal del estafador. Las guías describen webs impecables, «representantes mayoristas», análisis robados, seguimientos falsos y testimonios inventados que aparecen primero al buscar «peptide wholesale». Cuanto más profundizas en el comercio chino, más pesan confianza y percepción, y más puede aventajar la estafa bien presentada a la fábrica honesta de aspecto pobre.[23] El posicionamiento se compra; la credibilidad no. De ahí el sesgo: **cuanto más se anuncia una «fábrica», menos probable es que lo sea.** Fabricantes legítimos con ISO 9001 y COA por lote conviven con intermediarios que renombran material barato como premium y desaparecen al cobrar.[13] Las fábricas reales trabajan con distribuidores, ferias y canales de Telegram. Buscar por palabras clave te lleva a quienes pagaron por aparecer.

QUIÉN PUEDE ESTAR DETRÁS DE UNA «FÁBRICA»

Los contactos que encuentres en Google, Telegram, WhatsApp o una feria suelen encajar en uno de estos cinco perfiles. Saber distinguirlos desde la primera conversación te ayuda a entender con quién tratas:

01 **El falso representante de fábrica.** Puede operar desde cualquier lugar y hacerse pasar por un contacto de fábrica, usando certificados de análisis ajenos para parecer legítimo. Tras recibir el pago, puede desaparecer: vende una promesa, no un envío verificado.

02 **El intermediario que se presenta como fábrica.** Compra a fabricantes fiables y vende usando su identidad. Algunos aportan valor real: con una buena relación, pueden incluso organizar una visita a la planta en China como si fuera suya. Su margen es lo que pagas por su experiencia y sus contactos.

03 **El intermediario del margen.** Algunos trabajan con una fábrica y otros con todas. Si indicas que quieres vender bajo tu marca y priorizas el margen sobre la reputación, pueden ofrecerte abiertamente polvo de azúcar más barato. Pueden aportar toda la documentación - COA al estilo Janoshik, QR y demás - y hacerte sentir que compras directamente a fábrica. Nadie garantiza que la ampolla analizada sea la enviada. Como dice el conocido estafador Matthew Cox: «En una estafa, todo es estupendo y divertido. El único inconveniente es que estás tratando con estafadores»

04 **La fábrica real.** Una de las mejores opciones. Algunas redujeron sus mínimos al ver los márgenes de intermediarios, a veces a 3 kits (~30 viales). Recuerda el capítulo 04: una fábrica muy buena analiza en sus propios laboratorios, no depende de Janoshik, y protege su reputación más que cualquier certificado.

05 **La comercializadora del centro científico.** No es «otro intermediario»: los centros abastecen oficialmente solo a laboratorios autorizados y farmacéuticas legítimas, y estas empresas compran mediante sus licencias. Se consideran la cima de calidad, aunque las mejores fábricas cosméticas han aprendido a sintetizar igual de bien.



LOS TRES TIPOS DE FÁBRICA

La palabra «fábrica» abarca realidades muy distintas. Una lista de precios no te dice a cuál pertenece el proveedor:

01 **El garaje del abuelo Lee.** Equipo mínimo, poco control de calidad y precios incompatibles con la síntesis. Origen de muchas ofertas demasiado buenas para ser ciertas.

02 **La fábrica cosmética.** La franja más amplia: desde calidad de garaje hasta excelente, a veces indistinguible del nivel superior. Por eso existe la verificación independiente.

03 **El centro científico.** Son contados. Producción de calidad de investigación para farmacéuticas autorizadas; accesible desde fuera solo mediante las comercializadoras del tipo 05.

WHATSAPP Y TELEGRAM: COMPRUEBA LOS DATOS DE CONTACTO

Un proveedor puede usar números distintos para WhatsApp y Telegram. Antes de escribirle, comprueba qué número utiliza actualmente en cada aplicación.

Meta y Telegram pueden suspender cuentas, al igual que los procesadores de pagos. Si eso ocurre, los datos de contacto pueden cambiar.

CONFIRMA EL NÚMERO CORRECTO

Asegúrate de usar el contacto actual del proveedor en la aplicación elegida. No des por hecho que su número de WhatsApp también sea el de Telegram.

LISTA DE SEÑALES DE ALARMA

TABLA 6.1 - RECOPILADO DE GUÍAS ABIERTAS DE FRAUDE Y ABASTECIMIENTO [13][23][24]

SEÑAL	QUÉ SUELE SIGNIFICAR
Menos de ~$250/g para péptidos complejos	**Por debajo del coste de síntesis: dilución, sustitución o desaparición [13]**
COA de laboratorio sin nombre o verificación solo por PDF	**Documentación falsa; los laboratorios reales pueden comprobarse [24]**
Presión de «tiempo limitado» o urgencia de suscripción	**Poco habitual en ventas legítimas de sustancias de investigación [34]**



07 EL DÍA A DÍA DEL REVENDEDOR

> Dejando a un lado las historias de éxito, un revendedor RUO suele gestionar una pequeña tienda online con mucha rutina y documentación. Dos tareas destacan sobre las demás: verificar cada paso y mantener el negocio en marcha.

QUÉ HACEN LOS REVENDEDORES HABITUALES

- **Comprar a granel por canales de fábrica verificados** (Telegram o WhatsApp, pedido de prueba → análisis → ampliar), a una fracción del precio minorista.[13]
- **Analizar cada lote recibido** en un laboratorio verificable y publicar informes por lote, coincidentes y comprobables.[24][30]
- **Crear la marca internamente**: etiquetas offset de Alibaba, adhesivos térmicos de lote y cajas de dos capas de proveedores como Packlane o Arka.[15][19]
- **Mantener una tienda revisada**: nombres y especificaciones, sin afirmaciones, dosis ni antes/después, porque los procesadores auditan y la FDA cita esos textos.[7][10]
- **Usar dos o más vías de pago** (tarjetas de alto riesgo + ACH, o tarjetas + cripto), con alertas y 3DS2, tratando las reservas como capital intocable.[7][11]
- **Promocionar mediante canales propios y ganados**: listas de correo, SEO, comunidades y recomendaciones, porque se rechaza la publicidad pagada de esta categoría.[7]
- **Vigilar la regulación**: advertencias, BRAM, límites VAMP y cambios de Categoría 2; ajustar catálogo y textos.[5][10]

NIVELES REALISTAS DE INICIO

TABLA 7.1 - PRESUPUESTOS COMUNITARIOS DE ENTRADA; SÍNTESIS ILUSTRATIVA DE COSTES CITADOS

NIVEL	PRESUPUESTO	QUÉ INCLUYE	EVALUACIÓN HONESTA
Prueba pequeña	~$1.000-2.000	50-100 viales de 1-2 compuestos, un análisis, impresora térmica, etiquetas offset y tienda sencilla	Valida demanda y suministro; insuficiente para un catálogo amplio creíble
Lanzamiento creíble	$5.000-15.000	3-5 compuestos, análisis periódicos, embalaje de marca, reserva exigida por el servicio de pago y trabajo inicial de SEO y correo	Nivel donde dejan de preguntar si eres legítimo
Negocio a pleno funcionamiento	$25.000+	Catálogo amplio, varios MID, ayuda logística, revisión legal e infraestructura de cumplimiento	Conseguir clientes y cumplir las reglas pesa más que disponer de capital

Como referencia, farmacéuticos que plantean una operación estéril, registrada y plenamente conforme calculan $100.000-250.000 de inicio.[35] El mercado gris ocupa el espacio creado por esa cifra.



LAS FORMAS DE FALLAR MÁS COMUNES

01 **Estafa al abastecer.** Transferir dinero a un supuesto «representante de fábrica» con una identidad recién creada, encontrado por WhatsApp, un anuncio de Instagram o un mensaje directo. El capítulo 06 existe porque esta es la trampa principal.[23]

02 **Fondos congelados.** Una sola vía sin respaldo y un mes de ingresos retenido 180 días justo cuando llega la factura.[7][8]

03 **Lote defectuoso.** Saltarse la verificación del cuarto pedido porque los tres anteriores pasaron; las pruebas comunitarias obligan a reembolsar.[26][27]

04 **Hablar como farmacéutica.** Promesas de bienestar y dosis convierten la tienda RUO en prueba de intención para FDA.[2][3]

05 **Sin distribución.** Crear la tienda y descubrir que la publicidad está prohibida, sin comunidad a la que vender.[7]

// IDEA CLAVE DEL CAPÍTULO

Quienes se mantienen en el mercado comparten un enfoque: **revisan a fondo a sus proveedores, tienen alternativas de cobro, cuidan la documentación y evitan promesas sobre efectos.** No solo venden un péptido: construyen confianza al publicar la verificación de cada lote.



08 PROVEEDORES Y FABRICANTES

> La información de esta guía está disponible en fuentes abiertas, pero encontrarla y entenderla puede llevar semanas. Este capítulo añade algo menos fácil de reunir: una lista actual de vendedores a ambos lados del océano, con observaciones sobre cómo trabaja cada uno.

La tabla muestra la lógica económica de la guía: **el mismo compuesto puede costar habitualmente entre 10 y 20 veces más** al comprarlo a un revendedor orientado a EE. UU. que a una fuente de fábrica. Según el análisis del capítulo 04, el nombre del informe de Janoshik es una diferencia fundamental. Estas son observaciones, no recomendaciones: cada proveedor sigue requiriendo un pedido de prueba y un análisis independiente, como se explica en el capítulo 06.



LISTA DE PROVEEDORES

TABLA 8.1 - LISTA DE PROVEEDORES CON OBSERVACIONES DEL EDITOR, EDICIÓN DE 2026

VENDEDOR / FUENTE	PERFIL DEL PROVEEDOR	OBSERVACIONES
bulkpeptidewholesale.com	Intermediario, marca propia	Podría ser un buen socio. Vende bajo su propia marca; algunas pruebas independientes han fallado, lo que sugiere que podría comprar a distintos proveedores.
thekitqueens.com	Intermediario, equipo de dos personas	Equipo de dos personas que compra a otros vendedores. Explica claramente su función; posible socio.
northsciencepark.com	Joya escondida	Una web fea esconde una joya.
thepeptidetheoryco.com	Socio fiable	Afirma seleccionar con cuidado a sus proveedores.

VENDEDOR / FUENTE	PERFIL DEL PROVEEDOR	OBSERVACIONES
peaklabpeptides.com	Análisis ≠ origen	«USA Lab Verified» se refiere al análisis; no demuestra fabricación estadounidense.
peakpeptides.shop	Afirma síntesis estadounidense	Su perfil dice «American made» y compra directa a laboratorios estadounidenses autorizados, pero no los nombra; hay que verificar el origen. El nombre se parece a PeakLabPeptides.com: confirma con quién tratas.
bulkpeptidesupply.com	No identifica las instalaciones	Afirma instalaciones certificadas ISO sin nombrarlas ni indicar países. Registro independiente: nueve pruebas fallidas de 36.
whitetigerstar.com	Vinculado a la fabricación	Recuerda esas historias sobre relojes suizos muy caros: supuestamente casi todo se hace en China, en Europa se dan unos retoques y voilà: «Swiss Made». De la cosmética se cuentan historias parecidas.
bulktides.us	Preparación y envío desde EE. UU.	Anuncia logística estadounidense: entrega nacional rápida y asequible.
wholesalepeptidescompany.com	«Abastecido en EE. UU.»	«Sourced in the USA» significa un equipo de compras y existencias en EE. UU., no necesariamente fabricación estadounidense.
pandapandago.com	Orientado a pedidos grandes	Está más orientado a pedidos grandes y responde despacio a las consultas de clientes pequeños. Para un pedido pequeño puedes pagar directamente en la web y recibir el paquete sin intercambiar mensajes; el número de seguimiento puede llegar después del propio paquete.
jasminebloomlab.com	Socio fiable	Socios informan de decenas de COA con pureza superior al 99,3% y uno al 98,7%. El registro documental más sólido de la lista.

// LA VERSIÓN ACTUALIZADA

ESTA LISTA ES UNA INSTANTÁNEA. EL MERCADO CAMBIA.

Seguimos el mercado y ampliamos la base: vendedores nuevos, análisis recientes, avisos de estafa y cambios de precio. La versión actual de la lista se encuentra aquí:

→ SUSCRÍBETE: @greylocator_bot EN TELEGRAM

Estar en esta lista no equivale a una recomendación. Antes de trabajar con cualquier proveedor, necesitas tu propio pedido de prueba y un análisis independiente; consulta el capítulo 06. La lista se ofrece únicamente como material de investigación.

La guía cubre todo el recorrido: mercado (01), margen (02), pagos (03), documentos (04), marca (05), proveedores (06) y trabajo diario (07). La lista cambia cada semana; la forma de evaluar el negocio se mantiene. El siguiente paso es llevar lo aprendido a la práctica.

Este documento reúne información pública con fines educativos y refleja las condiciones descritas al compilarlo en 2026. No es asesoría legal, médica, financiera ni empresarial; no fomenta comprar, vender o usar sustancias no aprobadas, ni afirma que las prácticas sean legales en ninguna jurisdicción. Los péptidos RUO no están aprobados por la FDA para uso humano o veterinario. Consulta a un abogado cualificado antes de actuar.

S FUENTES

> Las afirmaciones principales remiten a las fuentes abiertas que aparecen a continuación, con referencias y enlaces. El contenido de los foros se presenta como experiencias compartidas, no como hechos verificados.

[1] Peptide Journal. (2025, November 18). Research use only peptides: Legal gray area explained. https://peptidejournal.org/legal/research-use-only-peptides-legal-gray-area-explained

[2] Inhouse.ai. (2026, June 24). How to sell peptides legally: A guide for med spas, telehealth, and online distributors. https://www.inhouse.ai/playbooks/article/how-to-sell-peptides-legally-a-guide-for-med-spas-telehealth-and-online-distributors

[3] pharmaphorum. (2026, September 2). FDA issues warning letters to five unapproved GLP-1 websites. https://pharmaphorum.com/news/fda-issues-warning-letters-five-unapproved-glp-1-websites

[4] BioSpace. (2024, December 18). FDA issues warning letters against online GLP-1 sellers. https://www.biospace.com/fda/fda-issues-warning-letters-against-glp-1-sellers

[5] Peptide Journal. (2025, December 28). FDA warning letters to peptide companies: Analysis. https://peptidejournal.org/legal/fda-warning-letters-to-peptide-companies-analysis

[6] U.S. Food and Drug Administration. (2025, February 26). Warning letter to USApeptide.com (MARCS-CMS 696885). https://www.fda.gov/inspections-compliance-enforcement-and-criminal-investigations/warning-letters/usapeptidecom-696885-02262025

[7] r/ecommerce. (2025, October 3). Stripe froze my peptide payments & Chase made it worse - what no one tells you about high-risk processing [Field report]. https://www.reddit.com/r/ecommerce/comments/1mj9zru/

[8] PayRam. (2026, June 5). 10 best payment processors for peptide merchants in 2026. https://payram.com/blog/best-payment-processors-for-peptide-merchants

[9] 2Accept. (2026, March 26). How can you secure reliable payment processing for your peptide business? https://www.2accept.net/blog/how-to-secure-reliable-payment-processing-for-peptide-business

[10] onPoint Studio. (2026, March 23). 10 peptide payment gateways that won't shut you down (2026). https://onpoint.to/10-peptide-store-payment-gateways/

[11] Adaptiv Payments. (2025, October 27). Peptide merchant account guide: Secure high-risk payments. https://adaptivpayments.com/blog/peptide-merchant-account-solutions

[12] 2Accept. (2026, May 25). Merchant account for peptides business - high-risk rate tiers and chargeback defense stack. https://www.2accept.net/industries/peptides

[13] SeekPeptides. (2026, February 22). Bulk retatrutide from China: The complete sourcing, quality, and safety guide. https://www.seekpeptides.com/blog/articles/bulk-retatrutide-from-china

[14] LookChem. (n.d.). CAS 2023788-19-2 - Tirzepatide supplier listings (FOB price ranges, MOQs). https://www.lookchem.com/cas-202/2023788-19-2.html

[15] Alibaba.com. (n.d.). Custom printing 3ml vial labels - waterproof, holographic stock, $0.01-0.12/unit listings. https://www.alibaba.com/showroom/printing-3ml-vial-label.html

[16] PSPeptides. (2026, June 17). Gray market peptides: Best vendor guide 2026. https://pspeptides.com/blog/gray-market-peptides-vendors/

[17] GadgetsChamp. (2026, April 5). Best thermal shipping label printers: Rollo vs DYMO vs Zebra. https://gadgetschamp.com/printers/best-thermal-printers-shipping-labels/

[18] Build A Box Online. (2026, July 17). Jewelry brand packaging: The two-box system - real 50-unit cost breakdown. https://buildaboxonline.com/blogs/news/jewelry-brand-packaging-the-two-box-system-for-luxury-presentation-and

[19] Fit Small Business. (2023, August 8). 8 sources for the best custom mailer boxes & packaging (MOQs, unit pricing, turnaround). https://fitsmallbusiness.com/where-to-buy-custom-boxes/

[20] Teal Packaging. (2026, August 2). 7 best Packlane alternatives for custom packaging (MOQ and pricing comparison). https://tealpackaging.com/best-packlane-alternatives/

[21] Meta. (2025, August 5). New WhatsApp tools and tips to beat messaging scams. https://about.fb.com/news/2025/08/new-whatsapp-tools-tips-beat-messaging-scams/

[22] GreatFire. (n.d.). WhatsApp website reachability in mainland China. Accessed October 9, 2026. https://en.greatfire.org/https/www.whatsapp.com

[23] Biohacking & Longevity Group (Skool). (2026, May 13). How to spot a peptide scammer [Community field guide]. https://www.skool.com/biohacking-and-longevity-group-3757/how-to-spot-a-peptide-scammer

[24] NorthPeptide. (2026, May 19). Peptide vendor scams: 8 red flags + COA checklist (2026). https://northpeptide.com/recent-research/got-scammed-buying-peptides-how-to-avoid

[25] Biohack London. (2026, May 8). Independently verified UK research peptides: What "lab tested" means; Shotlee. (2026, July 27). Janoshik alternatives: 5 other peptide testing labs. https://www.biohacklondon.com/insights/independently-verified-uk-research-peptides · https://www.shotlee.app/janoshik-alternatives

[26] Peptigrity. (n.d.). Independent Peptigrity & lab tests - 15-20% of supplier COAs show significant discrepancies on independent verification. https://peptigrity.com/about

[27] The Peptide List. (2026, January 14). We sent 10 peptides to a lab. 3 failed - independent testing across 4 vendor tiers. https://thepeptidelist.com/articles/peptide-lab-testing-investigation

[28] NorthPeptide. (2026, May 6). What Janoshik testing actually tells you (and what it doesn't). https://northpeptide.com/recent-research/janoshik-testing-explained

[29] Peptide Hackers. (2026, January 15). Third-party peptide testing guide: HPLC, Janoshik & purity ($200-1,000+ per sample). https://www.peptidehackers.com/blogs/q-a/third-party-peptide-testing-guide

[30] Peptide Mind. (2026, July 11). 10 best peptide companies of 2026, ranked by lab tests - documentation and per-batch COA standards. https://peptidemind.com/best-peptide-companies-2026

[31] Etsy. (n.d.). Peptide vial labels for 3ml & 5ml vials - 1.5" × 0.75" templated labels. https://www.etsy.com/listing/4407501120/

[32] MC Package. (2024, December 10). Custom pharmaceutical vial labels for 2ml, 3ml, 10ml - BOPP stock, 2,000-piece MOQ. https://www.mc-package.com/product/custom-pharmaceutical-vial-labels/

[33] Telegram. (n.d.). Spam FAQ - account restrictions and repeated offences. Accessed October 9, 2026. https://telegram.org/faq_spam

[34] Alibaba Plantin. (2026, January 6). How to choose the best retatrutide peptide 10mg vial bulk pack - pricing tiers and caution flags. https://plantin.alibaba.com/buyingguides/retatrutide-peptide-10mg-vial-bulk-pack

[35] r/pharmacy. (n.d.). "I should start my own peptide business" - compliant-path cost estimates [Professional discussion]. https://www.reddit.com/r/pharmacy/comments/1mpv6v5/

[36] NIIMBOT. (2026). M2 2-inch thermal transfer label maker - 300 dpi, ribbon-based, vial-label reviews; Hagensieker, J. (2024, July 30). NIIMBOT M2 thermal transfer label maker review. https://niimbots.com/products/m2-2-inch-thermal-transfer-label-maker · https://hagensieker.com/2024/07/30/niimbot-m2-thermal-transfer-label-maker-review/

[37] Phomemo. (2025, June 15). Phomemo M220 vs M110 - 203 dpi direct thermal, Print Master app; Trustpilot. (2025-2026). Phomemo customer reviews - subscription-gated printing complaints. https://phomemo.com/nl/blogs/phomemo-news-2/phomemo-m220-vs-m110-which-portable-label-printer-is-right-for-you · https://www.trustpilot.com/review/phomemo.com

[38] GreatFire. (n.d.). Telegram website reachability in mainland China. Accessed October 9, 2026. https://en.greatfire.org/https/telegram.org

[39] Tencent. (n.d.). Weixin & WeChat - interoperable services for mainland China and other markets. Accessed October 9, 2026. https://www.tencent.com/products/weixin-wechat/

[40] Telegram. (n.d.). Official applications; Telegram FAQ. Accessed October 9, 2026. https://telegram.org/apps ; https://telegram.org/faq

---

EL PLAYBOOK RUO · INFORME GREY/MARKET VOL. 06 · COMPILADO EN 2026 · SOLO PARA INVESTIGACIÓN · NO APTO PARA CONSUMO HUMANO · DOCUMENTO EDUCATIVO, NO ASESORÍA LEGAL, MÉDICA NI FINANCIERA