

## ENTREVISTA: Jane Morgan, creadora de Japi Jane

Por CAROLINA MOSSO Tras nueve años en Chile, esta norteamericana nacida en Missouri logró aniquilar uno de los mayores tabúes de la sociedad chilena: la venta de juguetes sexuales. Para jugar en pareja o en solitario, se encuentran en [www.japijane.cl](http://www.japijane.cl), negocio que va cada día en expansión y ya tiene a medio Chile realmente &ldquo;happy&rdquo;.

Si bien del nombre de su tienda puede deducirse, igualmente sorprende lo &ldquo;happy&rdquo; que es Jane Morgan; la gringa matea que tiene revolucionados a mujeres y hombres no sólo de Santiago sino de todo Chile.

Instalada en un segundo piso de una casa de Providencia, esta Ingeniera Comercial encontró en Chile un nicho virgen: los juguetes sexuales de calidad. Con un chistoso acento de gringa chilenezada, Jane explica que las ventas en estos dos años han subido constantemente, y que los pedidos ya no vienen sólo de la Región Metropolitana sino de todo el país.

Sensación son sus &ldquo;tuppersex&rdquo;: sesiones en las que acude a domicilio, con un maletín lleno de toda su mercadería. De ahí, relata, a veces se va con más de \$50.000 en compras, más los muchos nuevos clientes que la llaman al día siguiente, por pudor, para encargarse ahí y no delante de sus amigos algunos encargos.

Jane no puede más. Trabaja en algo que la entretiene y ejerce plenamente su profesión. &ldquo;A mis amigas gringas les encanta, porque apliqué todas las herramientas de una ingeniera comercial: vi una necesidad no cubierta, importé mercadería de calidad, que ahora vendo a un segmento súper claro y me ha ido excelente. Yo misma llevo la contabilidad, y el crecimiento en las compras ha sido sostenido&rdquo;, explica.

Y es que esta gringa se las trae. Tras venir a Chile de intercambio a la Universidad Católica, Jane conoció a Guido Goñi (ingeniero en sonido y uno de los dueños de Libélula Producciones) y tras un tiempo se pusieron a pololear.

&ldquo;Llegué hace nueve años para aprender castellano. Conocí a Guido y estuvimos a larga distancia un rato y después dijimos &lsquo;qué hacemos, terminamos, seguimos&rsquo; y yo le dije que me venía un año a Chile para probar, porque el asunto de la visa es complicado. Vivimos juntos para ver qué onda... la idea era, si resultaba, casarnos e irnos, con la visa... ¡y al final nunca me fui!&rdquo;. Ríe a carcajadas.

Desde ahí para adelante (cuando Chile ya fue su hogar), Jane decidió no convertirse en una mujer dueña de casa sino ejercer su profesión, llegando a ser encargada de finanzas de una fundación norteamericana en nuestro país.

Lo de &ldquo;Japi Jane&rdquo;, cuenta, nació como un juego: &ldquo;Con Guido tuvimos juguetes antes, porque en Estados Unidos es súper normal, y nos gustó bastante uno que era mejor que los otros, y cachamos que acá no había nada bueno. De hecho fuimos a unas tiendas y ná que ver con los Estados Unidos, y entonces dije &lsquo;sabí qué má, voy a contactar a las empresas de allá&rsquo; porque también tenía amigas interesadas en tener juguetes, divertido, con su pareja. Y empezó todo, muy chico, muy casero, aparte de mi pega, pero las empresas estaban muy embalás de estar en Chile, entonces cachando que más gente quería, hice una cosa más grande. Me metí a páginas, hice una inversión y toda la cosa, y una amiga periodista me hizo un reportaje y todos pescaron altiro. Dentro de un par de meses renuncié a mi otra pega y ya estaba andando, muy rápido&rdquo;.

&ldquo;Para mí como ingeniera comercial encuentro genial, porque hago todas las ventas, publicidad, contabilidad, las importaciones. En el fondo es la oportunidad de ejercer todo lo que uno estudia y sabe hacer. Además, con las reuniones también es muy entretenido lo social&rdquo;, declara Jane.

¿Y has notado una demanda creciente este último tiempo? Porque ya llevas dos años, y cada vez tú y tu tienda se hacen más conocidas...

La verdad es que tengo que decir que &ldquo;Japi Jane&rdquo; ha llegado a muchas casas. Muchas mujeres lo han cachado, por eso mismo la gente va comprando más, porque es una cosa que salió en hartas partes y ya no es tan raro pensarlo. Las ventas han subido todos los meses, a veces más lento, pero siempre sube.

¿Cuál es el perfil de tu público: mujeres solteras, hombres casados...?

Es una mezcla. En edades se marca más: de 35 a 55 es lo más fuerte. Tengo clientes mayores pero pocos más chicos. Los jóvenes no compran tanto porque en general el sexo es algo nuevo, no llevan tanto tiempo con su pareja, no tienen tanta plata para gastar en un juguete...

Y, en cuanto al sexo, casi el 40% son hombres que compran para su pareja. Todos creen que son puras mujeres, pero

también yo cacho que hay mujeres que cachan &ldquo;Japi Jane&rdquo; en una revista y mandan al marido a comprar. Y también en las reuniones que hago, el 50% de las mujeres son solteras y el 50% con pareja. Bastante con pareja. Parece que las mujeres están más motivadas a pasarlo bien.

¿Y te llegan comentarios después, de clientes satisfechos?

Sí, de hecho tengo una carpeta donde guardo todos los buenos comentarios. Cuando me llega un mail que lo están pasando muy bien me encanta, y lo guardo. Hay gente que me ha dicho literalmente, &ldquo;me ha cambiado la vida&rdquo;. Así, heavy; historias muy heavy.

Jane, ¿cuál es tu producto estrella?

Para las mujeres solas, éste... (no pasa ni un segundo y rápidamente saca de un bolso beige con fucsia, un vibrador transparente, de aspecto muy lúdico, con un conejito en la base).

¿Vai con esta maleta a las reuniones?

Sí, y hago una presentación y todo. Muestro todas las cosas y si quieren comprar llevo en esa otra maleta (más grande, de unos 60x40 cms.) más cosas.

Jane aprieta un botón y el conejito de vibrador comienza a agitar sus orejas. &ldquo;Mira, toca. Esto es para el clítoris&rdquo;; me dice. &ldquo;Servicio completo&rdquo;; agrega con una risa de niña pícaro.

Oye, pero la calidad es súper buena ¿Alguien más vende productos así en Chile?

Hay versiones más penca. De látex, son muy malas, difícil de limpiar, poco higiénico. Este es hipoalergénico y de silicona. Es mi estrella.

Aparte igual debe ser importante el aspecto para tus clientes...

Obvio, aparte yo no quiero traer cosas que después me reclamen. Silicona, imagínate, lo que cubre los implantes, tiene cero reacción con el cuerpo, no es poroso, no entra nada de suciedad... Esto es de buena calidad y si lo cuidas te puede durar años.

Pero, por lo mismo, tus productos deben ser más caros...

Es que antes traía más caros, pero ahora traigo más barato, pero de buena calidad.

(Saca nuevamente otro producto de su bolso).

Este es como una mini bala, hecho de metal, no de silicona....

Igual me he preocupado de incorporar las cosas que me piden, ver qué necesita el mercado. El hetero ABC1 está ya muy cubierto, pero hace poco las lesbianas me empezaron también a encargar cosas. &lsquo;¿Qué quieres?&rsquo;; les decía y he traído cosas para ellas y también para hombres gay.

Yo creo que ahora tengo para todos los gustos. Lo que nunca voy a hacer es traer cosas más fetiche, o para sadomasoquismo, porque &ldquo;Japi Jane&rdquo; es como más masivo....

Claro, tu concepto es de sexualidad sana, alegre, libre...

Obvio. Cosas para pasarlo bien, divertido. Esa es la idea también, llenar un nicho que no estaba abierto, con cosas más &ldquo;normales&rdquo;...

Hablando de eso ¿Te ha pasado, con tus clientes, que cuando vienen a la tienda te dicen que se imaginaban otra cosa... como un sexshop, más oscuro?

Sí poh. Por eso partí con los tuppersex, en casas de mujeres. Se ríen ene, compran bastante.. mujeres que decían &lsquo;¡qué voy a comprar yo!&rsquo;; y al final se sorprenden y terminan comprando harto.

Me imagino que eres furor en despedidas de soltera...

Sí, me llaman harto, y por lo mismo puse un mínimo de compra, \$50.000, porque no voy a ir un sábado en la noche para volverme con la maleta llena (ríe). Lo mejor de todo es que nunca me han comprado menos que eso. Es mucho más, normalmente, porque en grupo las mujeres también se entusiasman. Es divertido para todos.

¿Y te compran más por curiosidad o por... necesidad?

Algunas por curiosidad: compran aceites para masajes, cosas así. Pero las que compran juguetes, es por necesidad...

más asumidas con la cosa.

Pero igual para las chilenas es difícil hablar de masturbación o autosatisfacción...

Sí ¡es tabú totalmente! De hecho en las ventas de los vibradores nunca se menciona esa palabra. ¡En las más de 100 tuppersex que he hecho, nunca la he escuchado! Y es raro, porque estamos viendo vibradores, pero todo es indirecto. También me he dado cuenta de que las mujeres casadas los compran más relajadas, porque es más aceptado por las otras también: puedes jugar con tu marido, quieres pasarlo bien con él... pero a las mujeres solteras les cuesta comprar porque todas las miran y saben que es sólo para ellas.

Pero también hay muchas que no les importa y dicen "si es para pasarlo bien", y se lo compran igual. Aunque la gran mayoría de las mujeres que compran vibradores no los usa para penetración.

¿En serio?

Sí poh, casi el 80% lo usa sólo para estimular el clítoris.

¿Pero eso en Chile o en todo el mundo?

En todas partes. Obvio, el clítoris es mucho más importante, porque ahí están todas las terminaciones nerviosas y logras mucho más placer.

El teléfono de la oficina de Jane suena, pero ella ni se inmuta. Seguimos conversando, ahora, del producto que ella más recomienda. "El lubricante, definitivamente, porque lo hace todo más fácil. Todo el mundo debiera tener. Hoy en día más que todo, porque todos están estresados, nadie tiene tiempo, y un buen previa es como media hora para que uno se lubrique. Y pasa que uno tiene ganas pero se demora porque está cansado, y con lubricante solucionas eso";

Ya hablamos harto de tus clientes mujeres pero ¿cómo son los hombres? ¿Siempre es para sus parejas o compran pensando más que nada en ellos?

Casi siempre para sus parejas, aunque me llaman casi todo el rato hombres para preguntarme por prótesis o algo para agrandar su pene; también para comprar muñecas, entonces al final les doy el dato de otra tienda no más. Igual no tengo tantas cosas para hombres, sino más bien para parejas, no tanto sólo para ellos.

¿Y cómo es tu sistema de compra: viajas a EE.UU., hablas directamente con los proveedores?

Llamo directamente, porque son muchas cosas para traerlas yo. Antes lo hacía así, pero ahora pido un stock para un par de meses. Igual siempre me estoy informando en páginas web y blogs lo que está de moda, lo mejor, lo nuevo, para ir innovando siempre.

Además, tengo la representación en Chile de varias marcas, así que eso también me asegura frente a la competencia, y me hace más fácil el trabajo.

Oye, ¡pero pareciera que tienes todo cubierto ya! ¿Qué te queda por hacer? ¿Cuáles son tus proyecciones?

En el corto plazo, cambiarme de esta casa (que compartimos con la empresa de mi marido) para irme a un lugar más cómodo, más privado. Igual en Providencia sí, ojalá cerca del metro, porque muchos de mis clientes son de Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea y el centro, y Providencia queda central.

También quiero crecer a regiones. Ahora recibo muchos pedidos y creo que hay un gran mercado que definitivamente hay que explotar con "Japi Jane";

Imagen portada: Fotografía\_Enrique Stindt / Dirección de arte\_Ignacio Echeverria