



BIENES RÁICES  
**CLAVE!**

Johanna Kronfle

# Color y aroma del romanticismo

Por Lorena Ballesteros



BIENES RÁICES  
**CLAVE!**

**J**ohanna Kronfle Muirragui tiene una personalidad encantadora. Es charlona, alegre, además romántica y sumamente apasionada. Desborda pasión por la vida, por su familia, y sin duda, por su trabajo. A sus 30 años ya cuenta con una trayectoria profesional admirable.

Vivió 10 años en New York donde realizó sus estudios universitarios, trabajó en Naciones Unidas y también colaboró con una empresa dedicada a eventos benéficos de la mano de Claudia Cisneros, la mujer que la introdujo formalmente en el mundo de este negocio. Desde hace tres años está radicada en su natal Guayaquil. En ese corto período ha posicionado sus marcas Villa Gardenia y Johanna Kronfle Design, ambas referentes en el Puerto Principal, pero también en Miami y New York, ciudades en las que ha manejado todo tipo de eventos sociales.

Hace año y medio apareció por primera vez en las páginas de esta revista. La joven emprendedora guayaquileña, hija de la diseñadora de interiores Cynthia Muirragui de Kronfle, mostraba su florería Villa Gardenia ubicada en Plaza Navona en el km 5 en Samborondón. En ese entonces aún estaba adaptándose nuevamente a Guayaquil, pues la mitad de su vida la había vivido en Estados Unidos. Desde los ocho hasta los 14 años vivió en Colorado con su familia, luego regresó por dos años a Ecuador, y a sus 16 se marchó a Boston para terminar el colegio en un internado en esa ciudad.

Estudió Administración de Empresas y Relaciones Internacionales en New York, con especialidad en Marketing y Publicidad, pero las oportunidades laborales que se le presentaron en la Gran Manzana hicieron que su estancia fuese más larga de lo esperado.





Este local es más grande, y eso me permite dictar cursos de flores. Hice el primero hace poco y fue un éxito. Quiero mantenerlos de máximo 16 personas para que sea personalizado

Con toda la experiencia adquirida regresa a Ecuador y se lanza a organizar dos eventos grandes: una boda y una gala benéfica. El resultado fue tan positivo que la comenzaron a buscar para que hiciera arreglos florales, y como toda buena emprendedora, comenzó en la cocina de su casa. Invadió ese espacio y se dedicó al diseño de flores, pero la gran demanda que tuvo su producto la obligó a abrir su primer local de Villa Gardenia.

En esta oportunidad Johanna hace una valoración de su negocio, sus retos, y nos cuenta de la apertura de su segundo local, esta vez en Plaza Lagos.

#### ¿Cuál es el giro de tu negocio?

Cuando abrí Villa Gardenia lo hice con la visión de que el cliente pudiera encontrar de todo en regalos y detalles florales. En mi mente no existe la palabra no, me descuartizo por mis clientes. Pueden comprar flores sueltas, pedir un arreglo para llevar a su casa o regalar, contratar arreglos para sus eventos sociales. Incluso pueden comprar otros detalles que sorprenden con una experiencia a quien los recibe.

#### ¿Qué te llevó a abrir otro local en Plaza Lagos?

No había pensado abrir otro local, pero me llamaron de Plaza Lagos para hacerme una propuesta porque la florería que había antes había cerrado, y querían que yo pusiera mi marca. Hice una contrapropuesta que fue aceptada enseguida.

#### ¿Quién diseñó el local?

Yo diseñé todo el concepto desde cero. Le di la vuelta completamente, no quedó rastro de lo que había antes allí. Mi mamá me ayudó con los muebles, ella se dedica a decoración de interiores y es mi guía en todo. Aunque cada una tiene un estilo distinto, nos entendemos perfectamente. Mi estilo es

BIENES RÁTTICES

CLAVE!

romántico. Me encantan los tonos pastel y me identifico con una paleta de color que guarde esa referencia. Soy muy fiel a mi esencia, a mi marca.

#### ¿Los dos locales lucen similar?

Guardan la referencia al romanticismo porque todo en mi vida es romántico, pero no me gusta replicar nada. Soy original. El de Plaza Navona es más rústico, todo es *beige washed*, tengo pinchos, floreros de madera... En Plaza Lagos quería diseñar algo que vaya con el entorno. Líneas más rectas, espacios más limpios, y todo es *grey washed*. También hay detalles únicos, como mariposas colgando del techo, arreglos en cajas diseñadas y hechas por mí para que el cliente pueda llevarse el arreglo a su casa.

#### ¿Qué ventajas tiene el local de Plaza Lagos?

Es más grande, y eso me permite, por ejemplo, dictar cursos de flores. Hice el primero hace poco y fue un éxito. Quiero mantenerlos de máximo 16 personas para que



La idea es llevarlo también al ámbito social, es decir que si un grupo de amigas quiere tener una tarde de chicas y aprender sobre florería, pues bienvenidas

sea personalizado. Pero la idea es llevarlo también al ámbito social, es decir, que si un grupo de amigas quiere tener una tarde de chicas y aprender sobre florería, pues bienvenidas. Además lo alquilo a mis clientes para que organicen aquí sus eventos. Mi propósito es que asocien Villa Gardenia con una experiencia.

#### ¿Ambientas los eventos con tus arreglos?

Sí, y me adapto a los presupuestos de los clientes. Me encanta poner detalles adicionales, crear una temática, ofrecer soluciones. Me encargo desde la invitación hasta organizar la contratación de alimentos, pero la condición es que los provea uno de los restaurantes de Plaza Lagos.

#### ¿Qué encaminó tu actividad?

Siempre he organizado eventos. Mi madre hacía eventos como profesión y estilo de vida, y yo la ayudaba. Su ejemplo me marcó. Cuando estuve en la universidad tomé cursos de florería, y mientras viví en New York era yo quien decoraba los cumpleaños de mis amigas. Compraba detalles, personalizaba el evento, hacía las invitaciones, las relaciones públicas, etc. En el trabajo que tuve los últimos años allá me di cuenta que lo mío era eso: organizar eventos, diseñar arreglos florales y ofrecer experiencias únicas a los clientes.

#### ¿La organización de eventos fue la antesala a la florería?

Los eventos me sirvieron para dar a conocer mi trabajo, pero quería abrir una florería con un concepto distinto. Soy súper romántica y la ambientación de mis locales transmite eso. En un inicio mi marca era Villa Gardenia y el eslogan era *flowers, gifts and event design*. Con el tiempo comencé a promover mi marca Johanna Kronfle Design para segmentar mejor el negocio.

#### ¿El sello distintivo de tu trabajo?

Mis productos y servicios son un reflejo de mi personalidad. Soy súper detallista y meticulosa. Ofrezco soluciones. Mi negocio te resuelve. Superviso y apruebo todo lo que sale de esta tienda y eso genera confianza en los clientes. Soy muy apasionada con lo que hago. Quiero que después de sus eventos, mis clientes digan: "Johanna hizo esto para mí". **!**



Alquilo este espacio a mis clientes para que organicen aquí sus eventos. Mi propósito es que asocien Villa Gardenia con una grata experiencia, y para lograrlo me hago cargo de todo, desde diseñar las invitaciones