

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09399

## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

GU-T1333

Número de suboperación

ATN/OC-19094-GU

Nombre del proyecto

Guatemala Training And Working Opportunities For Current And Former Incarcerated People. (Gu-G1016) (Gu-T1333)

Lider de equipo:

Andres Rubio Chacon

Agencia ejecutora

Serigrafia De La Gringa Sociedad Anonima

Proposito

Provide certified vocational training to current and former incarcerated people, a stable income during their time behind bars, and support in placing them into jobs after their release. Also, it will support the expansion of SDLG to new prisons and impro



## Ciclo del Proyecto



## PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

# APRENDIZAJES

## 1. Riesgos y Lecciones

### 1.1. Riesgo

1.1.1. ¿Cuál cree que es el mayor riesgo que amenaza el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

Given the change in context and our inability to remain in prison we are concerned with being unable to meet SIINC deliverables. We are hoping that SIINC will provide flexibility and allow us to pivot our approach in order to continue meeting milestones. If we are unable to meet SIINC deliverables, we are concerned it will impact our overall BID growth strategy and our strong partnership with BID.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

We have been positively moving towards successful completion of milestones as a result of a pivoted project management approach that includes more accountability and collaboration with SDLG leadership.

### 1.3. Hallazgos y Lecciones

1.3.1. ¿Cuáles son los hallazgos y lecciones más útiles de este proyecto que, cuando se toman en consideración, podrían mejorar la ejecución y los resultados de los proyectos existentes y el diseño de proyectos similares en el futuro? Un hallazgo describe una acción, circunstancia o decisión que fue crítica para determinar la evolución positiva o negativa del proyecto (por ejemplo, Cambiar del desarrollo de una plataforma blockchain a una base de datos compartida basada en la web redujo el costo y el tiempo dedicado a implementar el capacidades de trazabilidad requeridas por el proyecto). Una lección es una propuesta concreta y procesable basada en un hallazgo que, en circunstancias similares, facilitaría la resolución de problemas, la mitigación de riesgos y el logro de resultados (por ejemplo, Desarrollar pautas y criterios para identificar candidatos que podrían beneficiarse de la implementación de un plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

Since 2008 Serigrafia de la Gringa had been operating in prisons in Guatemala providing dignified employment to incarcerated people. However, by 2021 in the women's prisons and mid 2022 in the men's prison the corrupt authorities of Guatemala had finally forced SDLG out of prisons after continued refusal to pay illegal commissions. Many incarcerated people who had worked honestly and whose families benefited financially and emotionally for many years were forced out of jobs. Many of the clients SDLG had earned over the years were at risk of taking their business elsewhere. SDLG felt like their life's work of second opportunities had been destroyed. It was a devastating blow both professionally and personally. In August of that same year Ashley, SDLG legal representative, flew to Mexico to meet with close friends who also work in prison rehabilitation, Saskia Niño de Rivera and Daniela Ancira. They encouraged Ashley during this difficult time and suggested starting work again at least temporarily outside of prison for the benefit of formerly incarcerated people. They are a group who are also highly discriminated against for job opportunities. It sounded like a good option to continue work for second opportunities, but SDLG had no logistical idea how or the financial resources to recreate Serigrafia de la Gringa outside of prisons. Finding a suitable work site location, hiring and training of new people and the acquisition of suitable equipment literally meant starting over from the ground up. Providing employment opportunities in prisons in Guatemala is not a profitable enterprise. All work related laws and rights must be adhered to just as they are outside of prison. Because incarcerated people cannot make receipts for the money they earn that is recognized as valid before the IRS, all earnings have a triple tax applied as they are considered net profit for tax purposes. There were many financial concerns and Saskia mentioned Give it 4ward, an organization she knew that supported social entrepreneurships like

SDLG. She immediately called them and not only did they immediately answer but they also showed real interest in helping SDLG in benefit of formerly incarcerated people. In January of 2022, Serigrafía de la Gringa with the support of Give it 4ward established its first workshop outside of prison for the benefit of formerly incarcerated people, specifically single mothers. Serigrafía de la Gringa, now outside of prison, has experienced its best year in sales and profit margins since its founding with the initial investment of Give it 4ward and the marketing objective of BIDLab. In this first year alone a total of 18 people were directly impacted with an honest job, 12 of which are single mothers. Not only did these people benefit with an honest job opportunity, but because of investment and technical assistance they were able to take part in supporting their own local community, something that was impossible from prison. Each month our staff donates to local charities or projects in their neighborhoods or help provide much needed assistance to their neighbors. The people that work for Serigrafía de la Gringa are able to choose who and specifically how they help their local community. This has empowered them so that they too can be a part of helping others in need as they were helped. Give it 4ward and Bidlab's support this last year has renewed and energized SDLG. This taught SDLG to dream bigger. SDLG always imagined that a fully social business would be a small business. As SDLG dreams bigger now they realize that may not be true. The growth they have experienced this year has helped them realize that not all endings mean the end of the story but the beginning of a new chapter. SDLG is just as passionate about this next chapter as it was for the last. One year in and this chapter with Give it 4ward and Bidlab is only beginning.

## **2. Escalabilidad y replicabilidad**

### **2.1. Plan de Escalabilidad**

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

In this execution phase we have developed a strategy for scaling and growth that involves the investment in new machinery. Because of the positive results of the marketing objective in 2022, one of our venture capital investors has already committed to new machinery that will take us from printing 500 shirts daily to 1,200 shirts an hour because overwhelming amounts of product recently quoted. In the month of January 2023 alone we have already quoted 14,000 hats with embroidery, 50,000 t-shirts with screen print, 7,500 bags with screen print and 3,000 lanyards. This is all results from our marketing campaigns funded by BID. We have already received a purchase order for 10,000 hats with embroidery and 5,000 bags with screen printing for delivery on the 15 of February 2023. With the initial deposit from this client SDLG will be investing in their first embroidery machine and the hiring of 3 new ex incarcerated persons.

### **2.2. Costos y Socios para Escalar**

2.2.1. Ahora que el proyecto está en fase de ejecución, ¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio?

What is so exciting about this project is that the cost is relatively small to start and can be built overtime. The initial investment is around \$5,000.00 for machinery. With the same growth the project has the potential to self sustain and self invest. Other replications can easily copy our model by buying more machinery as orders grow. This project started with the average order of 12 shirts and now the average order is in the 100s and 1000s.

### **2.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores**

2.3.1. ¿Considera que algunos de estos factores ha afectado el que haya llegado a más/menos usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales) de lo que estaba previsto originalmente en el proyecto?

[Coordinación con terceros, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes), Costo de la solución, Facilidad de

transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Cambios de comportamientos requeridos por parte de usuarios/clientes/beneficiarios, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Solución propuesta responde a un problema clave/persistente/prioritario, Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta, Evidencia de estas ventajas para socios/aliados/actores clave del mercado]

## 2.4. Alcance de Escalabilidad

2.4.1. ¿Qué tan factible es que la organización pueda llegar a un número de usuarios/clientes/beneficiarios que sea 5, 10, o 100 veces superior el número previsto originalmente en el diseño del proyecto (cinco años después del cierre del proyecto)?

[Podría alcanzar entre 10 veces y 100 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original cinco años después del cierre del proyecto]

2.4.2. ¿Qué probabilidad hay de que la organización alcance ese número cinco años después del cierre del proyecto?

[Altamente probable (más del 90% de probabilidad)]

## 2.5. Relación con Grupo BID

2.5.1. ¿Se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab?

Not that I know of???

## 2.6. Socios de Replicabilidad

2.6.1. ¿Tiene conocimiento de alguna otra entidad a nivel nacional o internacional que haya copiado/replicado completa o parcialmente el modelo de negocio del proyecto? ¿Ustedes colaboraron en el proceso con esa entidad?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Yes, La Cana in Mexico is currently replicating our business model and Origines in Colombia is in the process of replicating out model.

## 2.7. Socios de Replicabilidad

2.7.1. ¿Número de usuarios/clientes/beneficiarios alcanzado por entidades que han replicado/copiado completa o parcialmente el modelo de negocio/productos/servicios implementado con apoyo del proyecto?

[Al menos 2 veces pero menos de 5 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto en el diseño original del proyecto]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

We expanded in marketing at 50% more than originally projected. In beneficiaries we decreased because of the pivoted model from primarily incarcerated people to primarily ex incarcerated people. While there are less direct beneficiaries than projected, these fewer formally incarcerated direct beneficiaries received higher incomes than higher amounts of incarcerated beneficiaries.

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[Al menos 10 veces pero menos de 100 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previsto en el diseño original del proyecto]

## 2.8. Sostenibilidad

2.8.1. ¿Cómo cree que el proyecto continuará una vez que se acabe el financiamiento de BID Lab? Ejemplos: tiene fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando, ha

logrado el punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos, ha logrado el apoyo de instituciones públicas o del sector privado, ajustará el modelo de negocio para mantenerse viable (vía franquicias, etc.)

The project has reached its breakeven point through the sales of products at a B2B level, providing more reliable and ongoing sustainability. Key clients are players that have been in the field for years and have the credibility of continuing in the market for many more years.

### **3. Implementación**

#### **3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores**

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Coordinación con terceros, Contratación de consultores/proveedores, Calidad de consultores/proveedores, Ventajas o desventajas de la tecnología, Cambios en costos, Choques externos que afectan a la economía en general (desastres naturales/recesión o crecimiento económico/etc.)]

3.1.2. Explique en detalle cómo estos factores que ha identificado han hecho que la implementación del proyecto sea más fácil o más difícil.

Coordination with third parties- This has made the implementation much more difficult primarily with the corrupt authorities of the prison system. As focus from the population in general was set on health during the pandemic, less attention was put onto the penitentiary system allowing corrupt authorities to pressure SDLG for the payment of bribes. When bribes were not offered SDLG was forced out of the prison system with little to no pressure from the public in general. Contracting Consultants/Suppliers- The contracting of our new project manager has made the process of the implementation much easier. Having an expert in the field of project management has allowed the SDLG to focus on the execution of the project rather than the bureaucracy of its implementation. We have accomplished in 2 months with our new project manager what we were never even able to begin in 5 months with our previous project manager. Another consultant that made the implementation of the project easier was our marketing consultation. Already being widely known for the expertise in Guatemala, SDLG was instantly put on the map and results that were projected to take a year acquire within a month were already being seen. Quality of Consultants/Suppliers- The contracting of our new project manager has made the process of the implementation much easier. Having an expert in the field of project management has allowed the SDLG to focus on the execution of the project rather than the bureaucracy of its implementation. We have accomplished in 2 months with our new project manager what we were never even able to begin in 5 months with our previous project manager. Another consultant that made the implementation of the project easier was our marketing consultation. Already being widely known for the expertise in Guatemala, SDLG was instantly put on the map and results that were projected to take a year acquire within a month were already being seen. Disadvantages of technology- With the overwhelming growth with received this year through the marketing objective we have been unable to offer on bigger orders because of our lack of automatic screens presses. This year through a key partner we will be investing in our first automatic screen press. Changes in costs/ External shocks- Costs of raw materials has been very volatile this last year because of the war in Ukraine.

#### **3.2. Factores de Nuevas Tecnologías**

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología]

### **4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)**

4.0 ¿Su proyecto ha contribuido a alguno de los siguientes indicadores durante los últimos 12 meses (el año pasado)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento, 4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas]



#### 4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

72

##### 4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[No Financiero]

##### 4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial (por ejemplo/mejora de las ventas/reducción de costes/mejora de la rentabilidad/rendimiento del capital/incremento de producción/productividad laboral)]

#### 4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

8

Empleos creados: número de hombres

2

Empleos creados: número de mujeres

6

#### 4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Personas]

##### 4.3.1. Total

72

##### 4.3.3. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

This is every direct beneficiary we have x 6 per family for their households to get at this number.

##### 4.3.4. Por favor, seleccione el tipo de beneficio.

[Acceso mejorado a soluciones de vivienda, Mejor acceso a la educación, Mejora de la empleabilidad (acceso a nuevas habilidades que pueden conducir a oportunidades laborales de mayor calidad o nuevas modalidades de trabajo)]

#### 4.5. Fuente de Datos

##### 4.5.1. ¿Qué tipo de fuentes de verificación ha utilizado para informar los datos que proporcionó en esta sección? (Por favor, seleccione todas las respuestas válidas).

[Basado en experiencia personal]

### 5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)

#### 5.1. Población objetivo identificada en el diseño

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[Población pobre/vulnerable /bajos ingresos, Mujeres, Población urbana / periurbana, Migrantes y personas desplazadas]

#### 5.2. Población atendida NO Identificada en el diseño

5.2.1. Seleccione si hay Grupos que NO fueron identificados originalmente en el diseño del proyecto pero que están siendo atendidos en la fase de ejecución.

[Mujeres]

#### 5.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores






5.3.1. ¿Qué factores han afectado (facilitado o dificultado) el alcance de estos grupos, o la resiliencia/impactos ambientales, en los números/dimensiones que el proyecto tenía previsto originalmente?

[Cambios en la implementación del diseño original, Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Alcance de los canales de acceso al producto/servicio, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Precios]

5.3.2. Explique en detalle ¿cómo estos factores han afectado la capacidad del proyecto para llegar a los grupos (o lograr resiliencia/impactos ambientales) en los números/dimensiones originalmente esperados?




Changes in the implementation of the original design- Our primary population is formerly incarcerated people as oppose to the original design of incarcerated people. Demand for the product- The demand for the product we produce is overwhelmingly higher than expected. Interest of clients- Because of the marketing objective interest from clients and potential clients allowed for growth even with the pivoted execution strategy. Scope of the access channels- Investing in marketing specifically through google and meta allowed for greater access to potential clients. Communicating to customers- Again investing marketing, specifically using a marketing company that are highly recognized in the field, allowed SDLG to have much better communication with potential clients. Prices- Because we are the direct producers of products and now have excellent marketing strategy we are able to offer much better prices than the competition.

INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Improving business processes and operations of SDLG

Peso: 45% Calificación: Satisfactorio

25%		75%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Dashboard to monitor key KPIs	1 ( 2024-05-02)	0 ( 2023-01-12)	
I2 Manuals for operations developed	2 ( 2024-05-02)	1 ( 2023-01-12)	
I3 Workshops to train employees on new Manuals of Operations	4 ( 2022-02-01)		
I4 App created to interact with clients	1 ( 2024-05-02)	2 ( 2023-01-12)	

C2: Expansion strategy

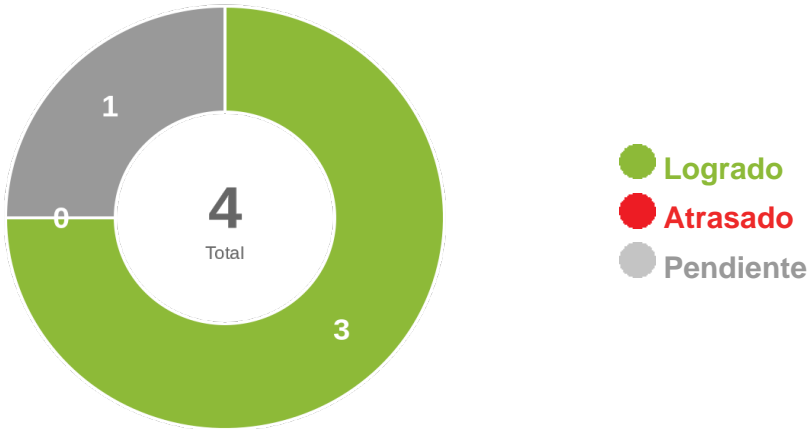
Peso: 9% Calificación: Satisfactorio

25%		75%	
Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Benchmark and Market Study	1 ( 2023-05-02)	1 ( 2023-01-12)	
I2 Marketing Campaigns deployed	4 ( 2024-05-02)	2 ( 2023-01-12)	
I3 Case Study of SDLG	1 ( 2022-02-01)		

**C3:** Coordinación, Administración, Evaluación y Auditoría.  
**Peso:** 46% **Calificación:** Satisfactorio

**C4:** Contingencias  
**Peso:** 0% **Calificación:** Satisfactorio

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Development of monitoring and evaluation system	1	2023-05-02		
*Design Lab, a system that allows interaction with customers to learn about SDLG	1	2023-11-02		
*Marketing Campaign Strategy January 2023	1	2024-05-02		
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-11-02	2022-07-26	