

Transformational Plan 2025

Tabla de Contenido/Table of Contents

Transformación Empresarial de Sierra Manufacturing	2
Visión General	2
Objetivos de la Transformación	2
Componentes Clave de la Transformación	3
Sierra Manufacturing Business Transformation	5
New Vision	5
Transformation Objectives	6
Key Components of the Transformation	6
Sierra Strategic Blueprint (2021 - Present)	8
About Sierra Manufacturing	8
History	8
Value Proposition and Customer Benefits	9
Philosophy	9
Sierra Will be Known For	9
Vision, Mission and Ultimate Objective	10
Strategic Pillars	10
Sales Channel Definitions	10
Ideal Client and Distributor	11
Ideal Client	11
Ideal Distributor	11
Sales Client Tiers	11
Tool Revenue Target Mix	12
Sales Regions	12
Industries	12
Products and Services	13
Elevator Pitch	13
Supporting Materials	15
Financials	15
Machinery	15
Companies Where we have Alta	16

Transformación Empresarial de Sierra Manufacturing

Visión General

Sierra Manufacturing está emprendiendo una transformación significativa para evolucionar de su modelo operativo actual hacia un enfoque de Prototipo a Producción, con un fuerte énfasis en la integración vertical y manteniendo una huella de manufactura ligera y ágil. Este nuevo modelo posiciona a Sierra como un líder en ingeniería, diseño y aplicaciones, permitiendo transiciones fluidas desde conceptos iniciales hasta la producción a gran escala. Nuestra transformación está impulsada por un compromiso con la innovación, la calidad y las asociaciones estratégicas, asegurando que entregemos productos de alto valor mientras nos mantenemos ágiles y competitivos en el mercado global.

Un enfoque clave de esta transformación es lograr una alineación vertical en nuestras operaciones, integrando manufactura, diseño, ingeniería, abastecimiento de materias primas y procesos de recubrimiento bajo una entidad cooperativa unificada. Al fomentar estas alineaciones verticales, Sierra busca optimizar la producción, mejorar la calidad, reducir el tiempo de comercialización y mantener una huella de manufactura eficiente.

Además, esta transformación prioriza el crecimiento de ventas y la penetración en el mercado, asegurando que nuestros productos y soluciones innovadoras lleguen a una base de clientes en expansión en México y toda América Latina.

Objetivos de la Transformación

1. Transición a un Modelo de Prototipo a Producción con Integración Vertical: Transferir aspectos clave de la producción a socios estratégicos como Viper Carbide, mientras Sierra se enfoca en ingeniería, diseño, aplicaciones y prototipos rápidos, moviéndose sin problemas hacia la producción a gran escala. Este modelo enfatiza la integración vertical para mejorar la eficiencia, la calidad y la agilidad.
2. Establecer una Empresa Conjunta con Empresa X: Formar una empresa conjunta con Empresa X en Querétaro para aprovechar sus capacidades internas de recubrimiento y su fuerza de ventas, alineándolas con las fortalezas de manufactura y prototipado rápido de Sierra.
3. Racionalización del Uso de Equipos y Espacios para una Huella Ligera y Ágil:
 - Racionalización de Equipos: Evaluar y optimizar el equipo existente, vendiendo o reemplazando maquinaria infrautilizada para garantizar que Sierra opere con las herramientas más eficientes y rentables.

- Racionalización y Consolidación de Espacios: Colaborar con Empresa X para consolidar operaciones, trasladando algunas actividades de Sierra a sus instalaciones. Explorar la venta o alquiler de los espacios actuales de Sierra para generar capital de trabajo y reducir costos generales.
- 4. Impulsar el Crecimiento de Ventas y la Penetración en el Mercado: Desarrollar y ejecutar estrategias para aumentar significativamente las ventas y expandir la presencia en el mercado en México y América Latina, aprovechando productos innovadores, asociaciones estratégicas y un modelo de manufactura ágil.
- 5. Mejorar la Agilidad, Excelencia en el Diseño e Innovación: Adoptar tecnologías avanzadas y procesos optimizados para mejorar la agilidad en la producción, enfocándose en iteraciones rápidas de diseño y excelencia operativa dentro de un marco de manufactura esbelta.
- 6. Despliegue Sin Interrupciones de Nuevos Productos y Gestión de Inventarios: Desarrollar e implementar procesos para la introducción sin interrupciones de nuevos productos, apoyados por sistemas robustos de gestión de inventarios y pronósticos para asegurar una gestión eficiente de la cadena de suministro.

Componentes Clave de la Transformación

1. Asociaciones Estratégicas, Integración Vertical y Empresas Conjuntas:
 - Fortalecimiento de la Colaboración con Viper Carbide: Fortalecer la asociación con Viper Carbide para manejar la producción en volumen y la gestión de inventarios, asegurando altos estándares de calidad y eficiencia.
 - Empresa Conjunta con Empresa X: Alinear la manufactura y el prototipado rápido de Sierra con las capacidades de recubrimiento interno y la fuerza de ventas de Empresa X. Esta empresa conjunta nos permitirá ofrecer una solución completa, desde prototipos rápidos hasta productos terminados con recubrimiento, respaldada por un equipo de ventas experimentado.
 - Integración Vertical: Integrar procesos clave como diseño, manufactura, abastecimiento de materias primas y recubrimiento dentro de Sierra y a través de asociaciones estratégicas para crear una cadena de producción más eficiente y optimizada.
2. Excelencia Operativa, Racionalización de Equipos y Espacios:
 - Implementación de Manufactura Esbelta: Introducir principios de manufactura esbelta para reducir el desperdicio, optimizar los procesos de producción y aumentar la eficiencia general, mientras se mantiene una huella de manufactura ligera y ágil.
 - Racionalización de Equipos: Realizar una evaluación exhaustiva de todo el equipo actual para identificar maquinaria infrautilizada o desactualizada. Desarrollar un plan para vender el equipo no esencial y reinvertir en tecnología de vanguardia que

respalde el enfoque estratégico de Sierra en velocidad, herramientas especializadas y reafilados.

- Racionalización y Consolidación de Espacios: Evaluar el potencial de consolidar operaciones con Empresa X, trasladando algunas actividades de Sierra a sus instalaciones para optimizar el uso del espacio. Considerar la venta o alquiler de las instalaciones existentes de Sierra para liberar capital y reducir los costos generales.

3. Tecnología, Diseño e Innovación:

- Inversión en Tecnologías de Vanguardia: Adoptar las últimas tecnologías de manufactura, incluidas la automatización y el análisis de datos, para mejorar las capacidades de producción e impulsar la innovación.
- Mejorar la Excelencia en el Diseño: Enfocarse en mejorar los procesos de diseño para permitir tiempos de respuesta más rápidos y resultados de mayor calidad, particularmente en herramientas especializadas y reafilados.
- Enfoque en I+D: Fortalecer nuestros esfuerzos de investigación y desarrollo para mejorar continuamente los diseños de productos e introducir nuevas herramientas innovadoras en el mercado.

4. Enfoque en el Nicho de Mercado: Velocidad y Valor en Herramientas Especializadas y Reafilados:

- Acelerar la Velocidad al Mercado: Mejorar los procesos para reducir los tiempos de entrega, enfocándose en prototipado rápido y tiempos de respuesta rápidos para herramientas especializadas y reafilados. Esto permitirá a Sierra responder más rápidamente a las necesidades de los clientes, dándonos una ventaja competitiva en el mercado.
- Ofrecer Valor Excepcional: Continuar enfatizando el valor a través de herramientas personalizadas de alta calidad que cumplan con los requisitos específicos de los clientes mientras se mantiene la rentabilidad. Este enfoque ayudará a Sierra a fortalecer su posición como proveedor preferido de herramientas especializadas y reafilados.

5. Crecimiento de Ventas y Penetración en el Mercado:

- Aprovechar la Fuerza de Ventas de Empresa X: Utilizar la fuerza de ventas establecida de Empresa X, compuesta por 8 representantes, para expandir rápidamente el alcance en el mercado y aumentar las ventas en regiones clave.
- Estrategias de Entrada al Mercado Dirigidas: Desarrollar estrategias personalizadas para ingresar y crecer en los mercados de América Latina, aprovechando los conocimientos locales y las redes de distribución de Empresa X.
- Expandir Canales de Venta: Explorar nuevos canales de venta y asociaciones que se alineen con la oferta de productos de Sierra, enfocándose en plataformas digitales y tradicionales para llegar a una audiencia más amplia.

6. Desarrollo de la Fuerza Laboral:

- Programas de Capacitación para Empleados: Implementar programas de capacitación integral para mejorar las habilidades de nuestra fuerza laboral, asegurando que estén preparados para manejar nuevas tecnologías y procesos.
- Fomento de una Cultura de Innovación: Crear un entorno en el que se aliente a los empleados a contribuir con ideas y participar en iniciativas de innovación, impulsando la mejora continua.

7. Sostenibilidad y Gestión de Riesgos:

- Prácticas Sostenibles: Integrar prácticas sostenibles en nuestras operaciones, enfocándonos en reducir el impacto ambiental y promover el abastecimiento ético.
- Estrategias de Mitigación de Riesgos: Desarrollar y mantener planes de gestión de riesgos robustos para abordar posibles desafíos en la cadena de suministro, control de calidad y dinámica del mercado.

Sierra Manufacturing ¹Business Transformation

New Vision

Sierra Manufacturing is embarking on a significant transformation to evolve from its current operational model to a Prototype-to-Production approach, with a strong emphasis on vertical integration and maintaining a light, nimble manufacturing footprint. This new model positions Sierra as a leader in engineering, design, and applications, enabling smooth transitions from initial concepts to full-scale production. Our transformation is driven by a commitment to innovation, quality, and strategic partnerships, ensuring we deliver high-value products while remaining agile and competitive in the global market.

A key focus of this transformation is to achieve vertical alignment in our operations, integrating manufacturing, design, engineering, raw material sourcing, and coating processes under a unified cooperative entity. By fostering these vertical alignments, Sierra aims to optimize production, improve quality, reduce time-to-market, and maintain an efficient manufacturing footprint.

Additionally, this transformation prioritizes sales growth and market penetration, ensuring our innovative products and solutions reach an expanding customer base in Mexico and throughout Latin America.

¹ Ver. Aug 31, 2024 by Andrew Michael Martin

Transformation Objectives

1. Transition to a Prototype-to-Production Model with Vertical Integration: Transfer key aspects of production to strategic partners like Viper Carbide while Sierra focuses on engineering, design, applications, and rapid prototyping, seamlessly moving into full-scale production. This model emphasizes vertical integration to enhance efficiency, quality, and agility.
2. Establish a Joint Venture with Empresa X: Form a joint venture with Empresa X in Querétaro to leverage their in-house coating capabilities and salesforce, aligning them with Sierra's manufacturing strengths and rapid prototyping capabilities.
3. Rationalize Equipment and Space Usage for a Light, Nimble Footprint:
 - Equipment Rationalization: Evaluate and optimize existing equipment, selling off or replacing underutilized machinery to ensure Sierra operates with the most efficient and cost-effective tools.
 - Space Rationalization and Consolidation: Collaborate with Empresa X to consolidate operations, moving some of Sierra's activities to their facilities. Explore selling or leasing Sierra's current spaces to generate working capital and reduce overhead costs.
4. Drive Sales Growth and Market Penetration: Develop and execute strategies to significantly increase sales and expand market presence in Mexico and Latin America, leveraging innovative products, strategic partnerships, and an agile manufacturing model.
5. Enhance Agility, Design Excellence, and Innovation: Adopt advanced technologies and streamlined processes to improve production agility, focusing on rapid design iterations and operational excellence within a lean manufacturing framework.
6. Seamless Product Rollout and Inventory Management: Develop and implement processes for the seamless introduction of new products, supported by robust inventory management and forecasting systems to ensure efficient supply chain management.

Key Components of the Transformation

1. Strategic Partnerships, Vertical Integration, and Joint Ventures:
 - Strengthening Collaboration with Viper Carbide: Enhance the partnership with Viper Carbide to handle volume production and inventory management, ensuring high standards of quality and efficiency.
 - Joint Venture with Empresa X: Align Sierra's manufacturing and rapid prototyping with Empresa X's in-house coating capabilities and salesforce. This joint venture will enable us to offer a complete solution, from rapid prototyping to finished coated products, backed by an experienced sales team.

- Vertical Integration: Integrate key processes such as design, manufacturing, raw material sourcing, and coating within Sierra and through strategic partnerships to create a more efficient and optimized production pipeline.

2. Operational Excellence, Equipment, and Space Rationalization:

- Lean Manufacturing Implementation: Introduce lean manufacturing principles to reduce waste, optimize production processes, and increase overall efficiency while maintaining a light and nimble manufacturing footprint.
- Equipment Rationalization: Conduct a thorough assessment of all current equipment to identify underutilized or outdated machinery. Develop a plan to sell off non-essential equipment and reinvest in cutting-edge technology that supports Sierra's strategic focus on speed, specialty tooling, and regrinds.
- Space Rationalization and Consolidation: Evaluate the potential to consolidate operations with Empresa X, moving some of Sierra's activities to their facilities to optimize space usage. Consider selling or leasing Sierra's existing facilities to free up capital and reduce overhead costs.

3. Technology, Design, and Innovation:

- Investment in Cutting-Edge Technologies: Adopt the latest manufacturing technologies, including automation and data analytics, to enhance production capabilities and drive innovation.
- Enhance Design Excellence: Focus on improving design processes to enable faster turnaround times and higher quality outcomes, particularly for specialty tooling and regrinds.
- R&D Focus: Strengthen our research and development efforts to continuously improve product designs and introduce new, innovative tools to the market.

4. Market Niche Focus: Speed and Value in Specialty Tooling and Regrinds:

- Accelerate Speed to Market: Improve processes to reduce lead times, focusing on rapid prototyping and quick turnaround for specialty tooling and regrinds. This will allow Sierra to respond more quickly to customer needs, giving us a competitive edge in the market.
- Deliver Exceptional Value: Continue to emphasize value through high-quality, custom-designed tools that meet specific client requirements while maintaining cost-effectiveness. This focus will help Sierra strengthen its position as a go-to provider for specialty tooling and regrinds.

5. Sales Growth and Market Penetration:

- Leverage Empresa X's Salesforce: Utilize Empresa X's established salesforce of 8 representatives to rapidly expand market reach and drive sales in key regions.

- Targeted Market Entry Strategies: Develop customized strategies for entering and growing in Latin American markets, leveraging Empresa X's local insights and distribution networks.
- Expand Sales Channels: Explore new sales channels and partnerships that align with Sierra's product offerings, focusing on both digital and traditional platforms to reach a wider audience.

6. Workforce Development:

- Employee Training Programs: Implement comprehensive training programs to upskill our workforce, ensuring they are equipped to handle new technologies and processes.
- Fostering a Culture of Innovation: Create an environment where employees are encouraged to contribute ideas and participate in innovation initiatives, driving continuous improvement.

7. Sustainability and Risk Management:

- Sustainable Practices: Integrate sustainable practices into our operations, focusing on reducing environmental impact and promoting ethical sourcing.
- Risk Mitigation Strategies: Develop and maintain robust risk management plans to address potential challenges in the supply chain, quality control, and market dynamics.

Sierra Strategic Blueprint (2021 - Present)

About Sierra Manufacturing

Source:   Corporate Strategy

History

Sierra Manufacturing is a private, Mexican and family owned business that has been in operation since 1995 in San Luis Potosí, México. Our core market is the production of special cutting tools, including the regrind and remanufacturing of these tools; lending solutions to the global market, delivering cutting tools of the highest quality, on time, and with highly competitive pricing.

The idea for Sierra Manufacturing was born to merge the best practices of the United States with the passion and dedication of a nascent automotive powerhouse in Mexico, thus creating a leader in the manufacture of indexable inserts. Co-founded by Lic. Teri Sue Fagin and Ing. Michael Worth Martin in 1995, as a feade factory after the signing of the NAFTA trade agreement. Today the company is owned by his son, Mr. Andrew Michael Martin, whose experience in international business and technology positions the company for future growth focused on Manufacturing 4.0.

Value Proposition and Customer Benefits

Value Proposition	Corporate Values	Customer Benefits
- Savings through performance - Savings through regrinds - Speed to market - Uncompromised quality	- Shared Prosperity - Mutual Respect - Excellence - Teamwork - Independence	- 30% higher tool-life - 50% price savings via regrinds - 60% improved delivery time

Philosophy

Sierra Philoshophy

Our philosophy is rooted in continuous improvement and innovation through the use of data, technology, human capital, transparency, and cooperation, which in turn delivers shared prosperity.

Logic Mixed With **Passion**

Sierra is agile, efficient, effective and at the forefront, with a focus on anticipating the needs of its customers, so it is the sum of logic, precision, passion and dedication that results in excellence. It is shared prosperity where the important thing is to achieve growth and value for customers and collaborator

Sierra Will be Known For

- Special Cutting Tools
- High-End Complicated Regrinds
- Rapid Project Roll-Outs
- Savings and Solutions

- Excellent Client Service
- Our Manufacturing 4.0 Abilities

Vision, Mission and Ultimate Objective

Misión	Vision	Ultimate Objective
To create shared prosperity, growth, and value to its employees and clients through manufacturing excellence, continual innovation, attention to detail and customer focus.	To be the preeminent, highest tech, most productive, specialty indexable cutting tool manufacturer and distributor in Mexico.	To be the preeminent, highest tech, most productive, specialty indexable cutting tool company in Mexico through shared prosperity, growth, manufacturing excellence, innovation, attention to detail and customer focus.

Strategic Pillars

Strategic Pillars	
Always Deliver Value	Deliver value to our customers, our employees and our community.
Use Leverage	Get disproportionate results, focusing on fulcrums and the 80/20 Rule.
Be Disruptive	Continually innovate, bringing creative and unconventional solutions to our customer’s problems.

Sales Channel Definitions

Ideal Client and Distributor

Ideal Client

The ideal client is an OEM or Tier 1 supplier to an OEM that machines ISO Workpiece Material Grades and falls into one of these three Client Tiers. Sales are factory direct, except for embedded integrators or purchasing agents. The client should have a revenue potential of \$15,000 USD per month, with a minimum of \$5,000 USD per month. The average revenue per tool should be \$33 for new specials and \$13 for regrinds, with a 60:40 new-to-regrind split, resulting in a blended average of \$25 per tool. Ideally, they should be located in areas where we have sales representatives, with a profit margin at or exceeding 30%.

Ideal Distributor

An ideal distributor for Sierra Manufacturing is one that aligns with our strategic goals and high standards. These distributors should have strong market reach and sales capabilities, particularly in the Centro, Noreste, and Norte regions of Mexico. We prefer distributors who serve sectors outside the automotive industry, such as energy generation, electronics, and aerospace, to support our diversification strategy.

The distributor must offer comprehensive customer support, including technical services and testing, and maintain a commitment to quality and innovation. They should manage a diverse product portfolio that includes reamers, electrodes, deburring tools, and PCD products, while fostering strong customer relationships and adhering to industry standards. This ensures they can effectively represent Sierra Manufacturing and contribute to our long-term growth and market presence.

Sales Client Tiers

Tier Level	Colloquial Name	Monthly Sales	% of Business Mix	Target No of Clients	Target Revenue
1	Whales	\$15,000	60%	4	\$60,000
2	Sharks	\$5,000	35%	8	\$40,000
3	Minnows	\$500	5%	10	\$5,000
Avg/Total		\$6,833		22	\$105,000

Tool Revenue Target Mix

	Special	Regrind	Blended Average
Avg. Revenue Target	\$33	\$13	
Business Mix	60%	40%	
Blended Mix	\$19.80	\$5.20	\$25

Sales Regions

Name	Sales Team	Countries	Estado(s)	Cities	ISO Country Code
Bajío	Direct Sales, Virtual Sales	Mexico	Querétaro, Aguascalientes, San Luis Potosí, Guanajuato, Michoacán, Jalisco	San Luis Potosí, Silao, Guadalajara, Aguascalientes, Celaya, Querétaro	MX
Centro	Indirect Sales, Virtual Sales	Mexico	México State, Puebla	Puebla, Ciudad de México	MX
Noreste	Indirect Sales, Virtual Sales	Mexico	Baja California, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora	Tijuana, Culiacán, Hermosillo	MX
Norte	Indirect Sales, Virtual Sales	Mexico	Nuevo León, Tamaulipas, Chihuahua, Coahuila	Monterrey, Heroica Matamoros, Chihuahua, Saltillo	MX
North America	Partnerships	United States, Canada			US,CA
International	Partnerships	Rest of World			

Industries

No.	Industry	Sierra Maturity	Diversification Phase
1	Automotive	Long	Current
2	Aerospace	Previous Experience	1

3	Energy Generation	Limited	1
4	Electronics	Nascent	1
5	Heavy Machinery	Nascent	1
6	Recreational Vehicles	Limited	1
7	Mining	No Experience	2
8	Oil and Gas	No Experience	2
9	Medical	No Experience	3
10	Appliances	No Experience	3
11	Maritime	No Experience	3

Products and Services

No.	Products and Services	% of Business	Manufacture	Regrind/Retip
1	Indexable Inserts	High	Yes	Yes
2	Deburring Tools	Low	Yes	Yes
3	Electrodes	Medium	Yes	Yes
4	Reamers	Low	No	Yes
5	Standard Inserts	Low	No	Yes
6	Carbide Blanks, Rods and STBs	N/A	No	No
7	Abrasives	N/A	No	Yes

Elevator Pitch

English

Sierra Manufacturing is the premier family-owned and operated specialty indexable insert manufacturer and remanufacturer based in San Luis Potosi, Mexico, since 1995. Our core competency is the manufacturing of special indexable inserts and the regrinding and remanufacturing of the same for the largest

Español

Sierra Manufacturing es una compañía propiedad y de operación familiar , somos el principal fabricante y remanufacturador de insertos indexables especializados con sede en San Luis Potosí México desde 1995. Nuestra competencia clave radica en la fabricación, afilado y remanufacturado de insertos indexables especiales, para los mayores OEM, fabricantes y proveedores Tier 1 en México. Nuestra competencia principal es la fabricación de insertos especiales de carburo, cerámica,

OEMs and Tier 1 manufacturers and suppliers in Mexico.

Our core competency is the manufacturing of complex special indexable carbide, ceramic, CBN, and PCD inserts and the regrinding of the same. This dual capability sets us apart in the market, allowing us to multiply and maximize customer value.

On average, our customers see:

- 30% Higher Tool-Life
- 50% Price Savings via Regrinds
- 60% Improved Delivery Time

Our value proposition leverages data-driven collaborative systems and highly trained personnel to deliver savings and speed to market with the quality you expect and deserve.

- Savings Through Performance
- Savings Through Regrinds
- Speed to Market
- Uncompromised Quality

Our philosophy is rooted in continuous improvement and innovation through data, technology, human capital, transparency, and cooperation to deliver shared prosperity. Our vision is to be the preeminent, highest-tech, most productive specialty indexable cutting tool manufacturer and distributor in the Americas. With a Mission to create shared prosperity, growth, and value for our employees and clients through manufacturing excellence, continual innovation, attention to detail, and customer focus.

CBN y PCD, especiales y complejos, aunado al rectificado de las mismas. Esta doble capacidad nos distingue en el mercado, y nos permite multiplicar y maximizar el valor para el cliente.

En promedio, los clientes de Sierra obtienen:

- 30% más de vida útil de la herramienta
- Ahorro en el precio del 50% a través de afilados.
- Mejoras de hasta un 60% en los tiempos de entrega.

Nuestra propuesta de valor aprovecha la colaboración entre los sistemas basados en los datos y nuestro personal altamente capacitado, para ofrecer ahorros y acelerar el proceso comercial con la calidad que usted merece y espera.

- Ahorros mejorando el rendimiento.
- Ahorros a través del afilado.
- Velocidad de comercialización.
- Calidad asegurada.

Nuestra filosofía se basa en la mejora continua y la innovación a través de datos, tecnología, capital humano, transparencia y cooperación para brindar prosperidad compartida. Nuestra visión es ser el fabricante y distribuidor preeminente, de la más alta tecnología y más productivo de herramientas de corte indexables especializadas en América. Con la misión de crear y compartir, crecimiento, prosperidad y valor para nuestros empleados y clientes a través de la excelencia en la fabricación, la innovación continua, la atención al detalle y el enfoque al cliente.

Supporting Materials

Financials

Year	Balance Sheet	Income Statement	Odoo Executive Summary	Notes	Status
2019	 1. Posicion fin...	 2. Estado de ...	N/A - Pre Odoo ERP		Approved
2020	 Posicion fina...	 Estado de Re...	N/A - Pre Odoo ERP		Approved
2021	 Posicion fina...  Balance Gen...	 Estado de Re...  Profit and Lo...	 Resumen Eje...	ERP Cutover in October 2021. Therefore, there are two sets of Balances Sheet	Approved
2022	 Balance Gen...	 Profit and Lo...	 Resumen Eje...		Approved
2023	 Balance Gen...	 Profit and Lo...	 Resumen Eje...		Approved
2024				This year's financials are in progress the data we have is as of Jul 31, 2024 .	In progress

Machinery

Category	Machine Type	Quantity
All Purpose Grinding	Surface Grinders	11
Periphery Grinders	Blanchard	1
	Manual CAMs	2
	Whitomatic Automatic CAM	1
Radius Machines	Devlieg Radius Grinder	1
	Whitomatic Radius Generator	1
Wheel Dresser and Edge Prep.	Wheel Dressing Machine	2
	Land Machine	1
	Hone Brush Machines	2

Category	Machine Type	Quantity
Quality Control Equipment	Mitutoyo Optical Comparitors	3
	Keyence IM-7000	1
	Misc. Micrometers, Verniers, Gauges, Marbles, etc.	n
Machining Equipment	Horizontal Lathe	1
	Vertical Drill Press	1

File	Description	Status
 Executive Financial and Operationa...	Summary of Financial and Operational Metrics from 2012 - Present	In progress ▾
 SMI Business Analysis 2012 - 2021		In progress ▾
 Plan Blue Skies 2020-2025 Blueprint f...		In progress ▾
 Sierra Manufacturing Strategic Manag...		In progress ▾
 2024 Profit First Budget		Not started ▾
 Sierra Manufacturing Sales and Ac...		Not started ▾
 Sierra (2019 - 2023)		Not started ▾

Companies Where we have Alta

ver. Jul 31, 2024

- AAM Maquiladora Mexico
- AGA Cutting Tools
- American Axle
- American Carbide Drills
- Arbomex
- Borg Warner
- BRP
- CIE Matic
- Cominix Mexico

- Continental Automotive Mexicana
- Danfoss
- Dava Tools
- Dayco
- Dayco Products
- Distribuidora de Herramientas Ingheco
- Distribuidora MYG
- Do All Mexicana
- EDSCHA Automotive SLP
- EKK Eagle Industry Mexico
- Essen Herramental y Servicios
- Evercast
- EVOLT
- Ewie Group of Companies
- Fabricaciones Industriales de Querétaro
- Ferkay Materiales Industriales
- FIQSA
- FMT Tooling
- Frenos y Mecanismos
- Gates de Mexico
- GE Toshiba Turbine Components de Mexico
- General Motors, SLP
- GIS Ederlan
- GIS S2P Mexico
- GWS Tool Group
- Honeywell Aerospace
- HUL Herramientas Universales Lopez
- Hunting Precision Tools
- Herramientas de Corte de Metales
- IBHER Tools
- Impro Industries de Mexico
- IMPhErCoRT
- Indexable Cutting Tools
- Industrias Unidas S.A. de C.V.
- Kostal Mexicana
- Magna Saltillo
- Maquinados Automotrices y Talleres Industriales de Celaya
- Maquinados de Precisión de Mexico
- Maquineps S. de R.L. de C.V.
- Mapremex
- Maria del Rosario Aguilar Quintero
- Maya International Tools
- Mazda
- Maxion Wheels de Mexico
- MESS Servicios Metrológicos
- Mexalloys
- MRO Mexico Suministros Industriales
- Musashi

- Musashi Auto Parts Mexico
 - NTK Cutting Tools
 - Production Services Management de Mexico Operations
 - Progress Rail de Mexico
 - Proherman Tools
 - PSMi
 - PSMI - Eaton SLP
 - SACSA
 - Sector7 Cutting Tools
 - SourcePro
 - STF Precision
 - Suimex
 - Tambormex
 - Tec Delta Tools
 - Tristone Flowtech Group
 - Tremec
 - Transmisiones y Equipos Mecánicos
 - Tungaloy-NTK de Mexico
 - VAITEC, S.A. de C.V.
 - Valeo Alternadores
 - Valeo Sistemas Eléctricos
 - Vallen México
 - VCST
 - Villicaña Tools
 - XOLOX
 - ZF QRO
 - ZF Chassis Components Toluca S.A. de C.V.
-