



# Soluciones para recursos IPV4 legados y no legados

Agosto de 2023

# Problemas

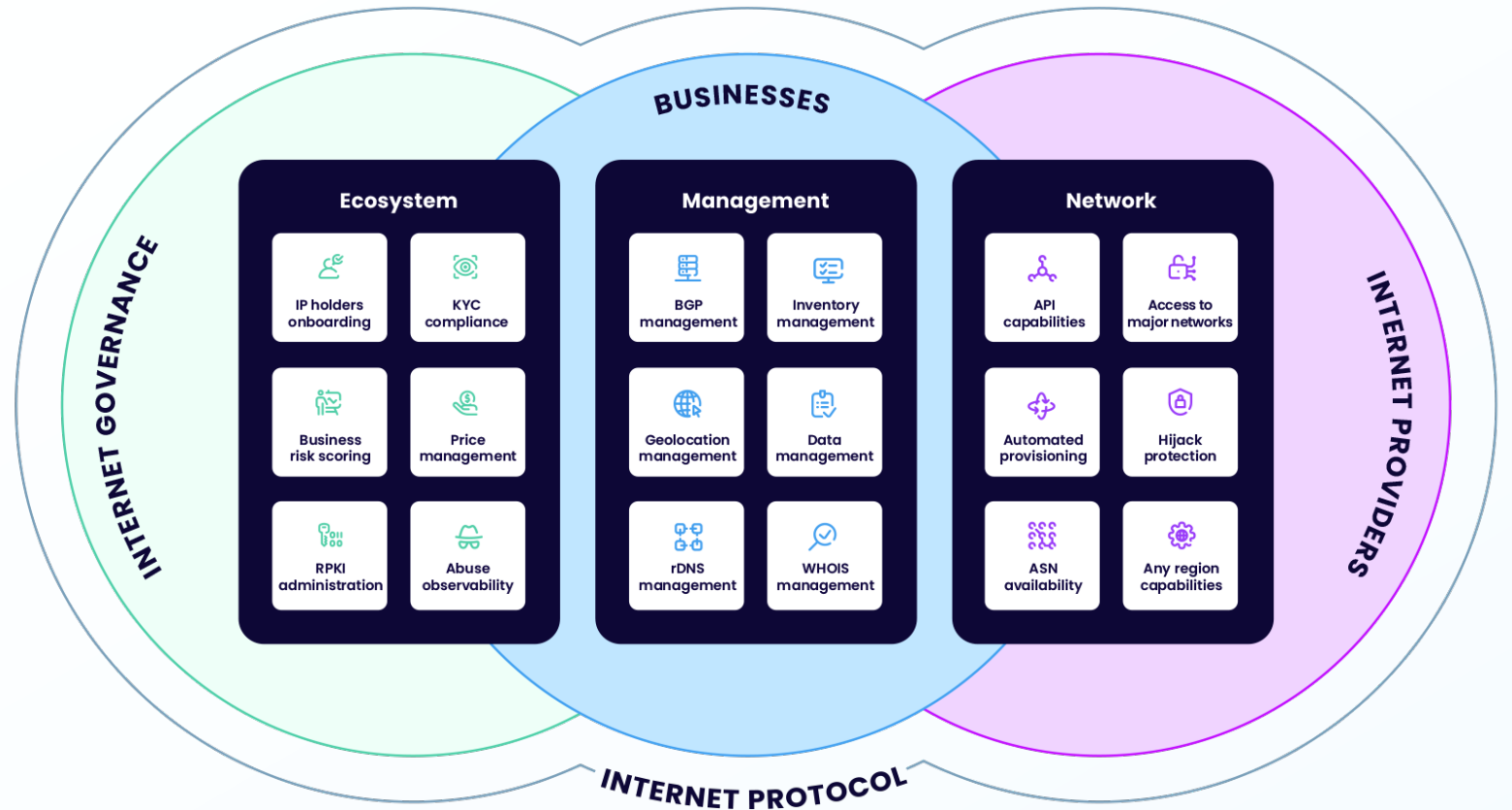
		IPv4	IPv6
MARKET OBSTACLES	Evaluación de riesgos	!	!
	Requerimientos LIR	!	!
	Altos precios de IP	!	✓
	Escasés IP	!	✓
	Falta de conocimiento	✓	!
MANAGEMENT OBSTACLES	Dificultades de Infraestructura	✓	!
	Geolocalización management	—	!
	WHOIS management	—	!
	Manejo de abusos	—	—
	Capacidades RPKI	—	—
	DNS management	—	—
	rDNS management	—	—
	Aprivisionamiento	—	—
	Data feed	—	—





# Solución

Desarrollar una plataforma unificada que conecte la gobernanza y los proveedores de Internet.



# Actuales Usuarios



# Product Vision

2023

Fix Internet Protocol Management Problems

- Cyber Threat Intelligence
- Business Risk Scoring
- Geolocation Management
- WHOIS Management
- IPv6 Support
- API capabilities

2024

Fix the Provisioning and Security Problems

- Dynamic Risk Profiling
- IPv4/IPv6 Migration Tools
- Hyperscalers Integration
- Geolocation Service
- Abuse Desk as a Service
- Subscription Plans
- Ecosystem Integrations

2025

Become a Data Company



- Global Network Data Collectors
- Network Security Visibility
- Network Optimization Management
- Unified Internet Data Exposure
- Inventory Planning and Management
- Connect all blocklists to one system



# Transferencias de IPV4

Buscamos constantemente empresas que tengan grandes asignaciones de IPv4 que actualmente no se está utilizando (/ 16 y más).

## Podemos ayudar a las empresas a:

- Revisar la utilización de sus recursos de red
- Identificar y asesorar sobre las mejores prácticas de cómo optimizar el uso del espacio IPv4.
- Liberar espacio IPv4 que luego podría ser vendido.





# Monietización del espacio legado de IPV4

Si bien en LACNIC está prohibido monetizar su espacio IP a partir de hoy, si poseen recursos de Internet heredados, pueden desbloquear una nueva fuente de ingresos mediante los recursos que no necesitas.



IPXO capacidades reales y cercanas

**Plataforma única que cubre todas  
sus necesidades de direcciones IP**



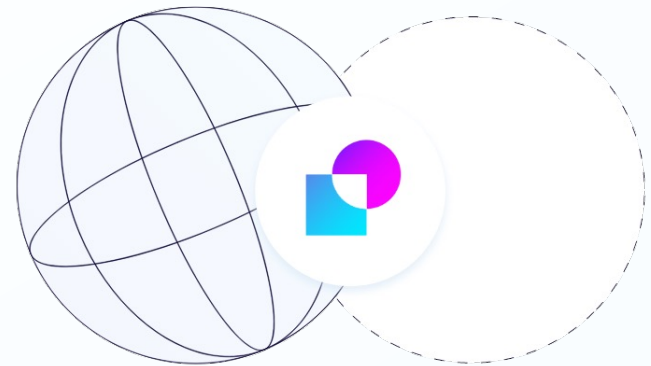


# Visión del producto



# Por Qué?

- Las direcciones IP son fundamentales para estos servicios empresarialesLa gestión de IP es importante o crítica para su experiencia de usuario final
- El proceso y la automatización existentes requieren mucho trabajo manual y, por lo general, no son redundantes en la empresa.
- Conocer sus activos puede reducir drásticamente los riesgos
- Conocer y administrar sus activos le permite a la empresa evitar el bloqueo de proveedores y tener ahorros sustanciales en los costos



# Cómo?

## Una Plataforma simple que cubre todas las necesidades de nuestros clientes

- Acceso a direcciones IP adicionales si es necesario
- Capacidades de monetización para direcciones IP no utilizadas
- Automatización de configuración y aprovisionamiento de activos IP en ARIN y RIPE RIR
- Supervisión de la reputación de IP (todas las bases de datos principales) Actualizaciones y monitoreo de información geográfica IP en más de 15 GEO DB
- Actualizaciones de información de reputación de IP después de la limpieza
- Equipo de abuso como servicio
- Escaneo BGP para el cumplimiento de ROA
- gestión de RADb
- Monitoreo de secuestro RDNS de autoservicio, gestión de PTR

The screenshot displays the IPXO RPKI Management interface. It features a sidebar with navigation options like Dashboard, Discoveries, Subscriptions, and Organizations. The main content area is divided into several sections:

- Organizations:** A table listing organizations with columns for Organization, ASN, Resources, and Completion Status. Rows include IPXO, RIPE, and PA-NSA-LACNIC.
- Resource Management:** A section for managing resources, including a search bar and a 'Discover resources' button.
- Discovery Results per System:** A section with a circular gauge showing '30 Total' and a breakdown of 'ANN' (15) and 'ASNs' (20).
- Detected announcements:** A section with a circular gauge showing '50% Announced' and a breakdown of 'Announced' (15) and 'Not Announced' (15).
- Geo Data:** A table showing the distribution of resources across different geographic regions.
- RPKI:** A section showing 'Issued RPKIs Found' (30) and 'RPKI Suggestions Detected' (15).
- DNS:** A section showing 'RDNS zones detected' (30).

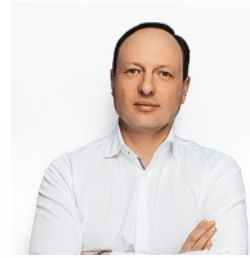
A floating window titled 'Discover your resources' is overlaid on the right side, providing a search interface for ASNs, Subnets, and ORGs, with a 'Discover resources' button.

# Leadership



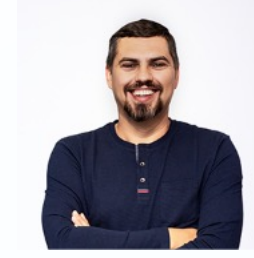
**Vincentas Grinius**  
CEO & Co-Founder

Degree in Computer Science. Co-founded and led Heficed, an Internet infrastructure services company (9 infrastructure locations, 90k customers, including Google, Juniper, IBM and eBay) since 2008.



**Andrius Kazlauskas**  
CSO & Co-Founder

Degree in Business Management. Co-founder of Heficed since 2008; responsible for strategy, business development, and finance.



**Vaidotas Januska**  
Chief Technology Officer

Master's degree in Computer Science. 10+ years in financial sector leading and transforming global IT infrastructure teams (50+ FTE across EMEA/APAC) with focus on process automation, security and development of self-service capabilities for development teams.



**Paulius Judickas**  
VP of Strategic Alliances

Coming from a law background, shifted his career towards IT sales. For almost 5 last years orchestrates infrastructure and SaaS sales and leads a successful sales team. Focuses on strategic, enterprise sales that drive most of the company's revenue.



**Edvinas Bakanas**  
Senior Product Manager

Bachelor degree in Project management. Spent most of the career in Sales and Business development as an individual contributor and Team manager in Banking and IT sectors. Last 2 years moved to Product management role where he built a product strategy for one of the world leading cybersecurity product.

# Advisory Board



**Paul Rendek**  
Senior Consultant  
Dstream Group

Previously:

**Head of External Relations**  
RIPE NCC



**Serge Radovcic**  
Senior Consultant  
Dstream Group

Previously:

**Chief Communications Officer**  
RIPE NCC





**Gonzalo Navarro**

VP of Sales, LATAM region

[gonzalo@ipxo.com](mailto:gonzalo@ipxo.com)

[www.ipxo.com](http://www.ipxo.com)

