

FM Hits > Noticias > El distribuidor Too Lost recauda capital de TA Associates y Goldstate

El distribuidor Too Lost recauda capital de TA Associates y Goldstate

🕒 16 marzo, 2026 📺 Hits FM 📁 Noticias



La plataforma de distribución independiente y servicios para artistas Too Lost dijo el lunes (16 de marzo) que Goldstate Music Group y la firma de capital privado TA Associates realizaron inversiones estratégicas en la compañía para ayudar a impulsar su expansión global y el desarrollo tecnológico para sellos y artistas independientes.

Too Lost se negó a revelar la cantidad de capital recaudado, pero dijo que los fundadores de la empresa siguen siendo los mayores accionistas individuales. La inversión de Goldstate proviene de su fondo de estrategia de crecimiento, respaldado por Bridgepoint. La ronda de financiación incluyó una línea de crédito senior de Pinnacle Financial Partners que se utilizará para respaldar avances de artistas, adquisiciones de catálogos e iniciativas estratégicas más amplias.

Too Lost dice que tiene 450.000 sellos independientes y artistas clientes, principalmente en Estados Unidos, y alrededor de 100 empleados. Fundada en 2020, Too Lost amplió rápidamente sus servicios de distribución de música, la tecnología que permite cargar canciones en servicios de transmisión y otras tiendas digitales, consiguiendo clientes tempranos como Pink Sweat\$, Chief Keef, Lil Tjay y Ye, y volviéndose lo suficientemente rentable como para que hasta ahora la empresa nunca hubiera realizado inversiones externas, cofundador y director ejecutivo. **Gregorio Hirschhorn** dice *Cartelera*.

“Con mucho más capital, podríamos ser más agresivos en la expansión de nuestra plataforma y continuar creando excelentes servicios y herramientas para nuestros clientes actuales y nuevos”, dice Hirschhorn, y agrega que también utilizarán el capital para financiar y garantizar catálogos anteriores para músicos y sellos independientes para financiar nuevos proyectos. “El capital nos permitirá realizar más inversiones continuas en sellos y artistas independientes al poder impulsar nuevos proyectos”.

Asociados de TA **Michael Berk** dijo en un comunicado que Too Lost se destacó en un campo abarrotado de proveedores de servicios de distribución porque sus “servicios de alto contacto” posicionan a la compañía para servir a artistas independientes y beneficiarse del crecimiento de ese sector.

“El sector de la música independiente continúa creciendo más rápido que la industria en general, y los creadores buscan cada vez más soporte y servicios sofisticados sin sacrificar la propiedad”, dijo Berk, director general y codirector del Grupo de Servicios de Norteamérica de TA.

La inversión de Goldstate de su fondo de capital de crecimiento amplía su relación de cliente existente con Too Lost, que distribuye algunos de los 85 catálogos de Goldstate.

“Son más ágiles que cualquier otro distribuidor debido al hecho de que son una empresa relativamente nueva con excelentes capacidades tecnológicas”, dijo el fundador y socio gerente de GoldState Music. **Carlos Goldstruck** dice *Cartelera*. “Trabajamos con 30 distribuidores diferentes en nuestros 85 catálogos y no he encontrado una plataforma que sea más intuitiva y fácil de usar que Too Lost”.

JEGI LEONIS fue el asesor financiero de Too Lost y **Pablo Hastings** fue su asesor legal. Ropes & Gray LLP brindó asesoría legal a TA Associates. Deloitte LLP, PricewaterhouseCoopers LLP y Grant Thornton LLP proporcionaron servicios de auditoría, impuestos y asesoramiento adicional.

[...] plataforma que sea más intuitiva y fácil de usar que Too Lost".

JEGI LEONIS fue el asesor financiero de Too Lost y Pablo Hastings fue su asesor legal. Ropes & Gray LLP brindó asesoría legal a TA Associates. Deloitte LLP, EisnerAmper LLP y Grant Thornton LLP proporcionaron servicios de auditoría, impuestos y asesoramiento adicional. [...]

La plataforma de distribución independiente y servicios para artistas Too Lost dijo el lunes (16 de marzo) que Goldstate Music Group y la firma de capital privado TA Associates realizaron inversiones estratégicas en la compañía para ayudar a impulsar su expansión global y el desarrollo tecnológico para sellos y artistas independientes.

Too Lost se negó a revelar la cantidad de capital recaudado, pero dijo que los fundadores de la empresa siguen siendo los mayores accionistas individuales. La inversión de Goldstate proviene de su fondo de estrategia de crecimiento, respaldado por Bridgepoint. La ronda de financiación incluyó una línea de crédito senior de Pinnacle Financial Partners que se utilizará para respaldar avances de artistas, adquisiciones de catálogos e iniciativas estratégicas más amplias.

Relacionado

Too Lost dice que tiene 450.000 sellos independientes y artistas clientes, principalmente en Estados Unidos, y alrededor de 100 empleados. Fundada en 2020, Too Lost amplió rápidamente sus servicios de distribución de música, la tecnología que permite cargar canciones en servicios de transmisión y otras tiendas digitales, consiguiendo clientes tempranos como Pink Sweat\$, Chief Keef, Lil Tjay y Ye, y volviéndose lo suficientemente rentable como para que hasta ahora la empresa nunca hubiera realizado inversiones externas, cofundador y director ejecutivo. Gregorio Hirschhorn dice Cartelera.

Relacionado

"Con mucho más capital, podríamos ser más agresivos en la expansión de nuestra plataforma y continuar creando excelentes servicios y herramientas para nuestros clientes actuales y nuevos", dice Hirschhorn, y agrega que también utilizarán el capital para financiar y garantizar catálogos anteriores para músicos y sellos independientes para financiar nuevos proyectos. "El capital nos permitirá realizar más inversiones continuas en sellos y artistas independientes al poder impulsar nuevos proyectos".

Asociados de TA Michael Berk dijo en un comunicado que Too Lost se destacó en un campo abarrotado de proveedores de servicios de distribución porque sus "servicios de alto contacto" posicionan a la compañía para servir a artistas independientes y beneficiarse del crecimiento de ese sector.

"El sector de la música independiente continúa creciendo más rápido que la industria en general, y los creadores buscan cada vez más soporte y servicios sofisticados sin sacrificar la propiedad", dijo Berk, director general y codirector del Grupo de Servicios de Norteamérica de TA.

La inversión de Goldstate de su fondo de capital de crecimiento amplía su relación de cliente existente con Too Lost, que distribuye algunos de los 85 catálogos de Goldstate.

"Son más ágiles que cualquier otro distribuidor debido al hecho de que son una empresa relativamente nueva con excelentes capacidades tecnológicas", dijo el fundador y socio gerente de GoldState Music. Carlos Goldstruck dice Cartelera. "Trabajamos con 30 distribuidores diferentes en nuestros 85 catálogos y no he encontrado una plataforma que sea más intuitiva y fácil de usar que Too Lost".

JEGI LEONIS fue el asesor financiero de Too Lost y Pablo Hastings fue su asesor legal. Ropes & Gray LLP brindó asesoría legal a TA Associates. Deloitte LLP, EisnerAmper LLP y Grant Thornton LLP proporcionaron servicios de auditoría, impuestos y asesoramiento adicional.