



Tommy Caulfield

AVENTURERO / EXPLORADOR

La resiliencia se ha convertido en un tópico en el ámbito laboral, y la mayoría de los programas internos no logran cambiar el comportamiento. Los altos directivos buscan contenidos que conecten con un público en la mitad de su carrera profesional, que perduren más allá de la jornada de formación y que se traduzcan en cómo se comportan las personas bajo presión el lunes por la mañana. La inspiración por sí sola no basta. La sesión debe ser concreta, reproducible y creíble para un público que ya ha escuchado la versión abstracta muchas veces antes.

Tommy Caulfield es uno de los integrantes de The Tempest Two, un aventurero y conferenciante especializado en resiliencia que transforma expediciones pioneras a nivel mundial, debidamente documentadas, en contenidos sobre mentalidad y alta capacidad de acción dirigidos a un público empresarial.

biografía de Tommy Caulfield 2026

Por qué las organizaciones trabajan con Tommy Caulfield

- Historias con pruebas fehacientes. La travesía del Atlántico, el ultratriatlón de la Patagonia y la escalada de El Capitán son aventuras documentadas, no anécdotas de salón, lo que dota al material sobre resiliencia de una base empírica de la que carecen la mayoría de las charlas motivacionales.
- El enfoque de la «persona corriente». Caulfield era un especialista en marketing de contenidos sin experiencia previa en deportes de resistencia antes de todo esto. Eso hace que el material resulte accesible para un público no elitista, a diferencia de lo que suele ocurrir con los ponentes exmilitares u olímpicos.
- Un gancho intelectual específico en High Agency. La charla insignia replantea la resiliencia como responsabilidad y acción decisiva en situaciones de ambigüedad, lo que ofrece a las personas y a los equipos una idea organizativa más útil que el simple «sed resilientes».
- Una lista de clientes corporativos que indica adecuación. El trabajo repetido con Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon y Gymshark indica que el contenido trasciende sectores y niveles jerárquicos.

Aspectos destacados de su biografía

- Cofundador de The Tempest Two junto a James Whittle, la asociación de conferencias y aventuras formada tras su travesía del Atlántico en 2015.

DISPONIBLE PARA

- Conferencias
- Programa de desarrollo organizacional

TEMAS DE CONVERSACIÓN DE TOMMY

- Experiencia del empleado
- Liderazgo de Equipo
- Motivación e inspiración

IDIOMAS: Inglés

- Remó 3000 millas a través del Atlántico sin ayuda en 54 días, desde las Islas Canarias hasta Barbados, sin experiencia previa en remo.
- Completó el primer ultratriatlón del mundo en la Patagonia: 1.600 km en bicicleta, 65 km de carrera de montaña y un descenso de 100 km en tabla de surf de remo por el río La Leona, entre los lagos Viedma y Argentino.
- Escaló El Capitán en Yosemite con 36 meses de experiencia en escalada.
- Cofundador de Dose, una empresa dedicada al bienestar en el lugar de trabajo cuyos clientes incluyen a Nike, BNY Mellon, IBM y Airbnb.
- Presentador de The Tempest Two Pod, un podcast sobre la mentalidad de aventura.
- Entre sus clientes corporativos se encuentran Google, Microsoft, JP Morgan, Dropbox, Heineken, Gymshark y Rapid7.

Biografía

La mayoría de los contenidos sobre resiliencia pierden el interés del público en menos de cinco minutos. La audiencia ya ha escuchado la versión abstracta. Ya han asistido al taller. Lo que no han escuchado es a alguien capaz de describir qué cambia en la mente cuando una embarcación de remo de 7 metros vuelca a 1.500 millas de la costa en medio de un huracán, y luego decir algo útil sobre el lunes por la mañana.

Ese es el hueco que llena Tommy Caulfield. Él y James Whittle, que juntos forman The Tempest Two, remaron 3000 millas sin ayuda a través del Atlántico en 2015 sin tener experiencia previa en remo. A esto le siguió, en 2017, el primer ultratriatlón del mundo a través de la Patagonia: 1.600 km en bicicleta, 65 km de carrera de montaña y un descenso de 100 km en tabla de surf de remo por el río La Leona. En 2019 escalaron El Capitán con solo tres años de experiencia en escalada entre los dos.

La ponencia principal se inspira en esas expediciones, pero la propuesta es estructural más que anecdótica. La charla insignia, «High Agency», aborda la iniciativa propia y la acción decisiva en situaciones de ambigüedad como una habilidad laboral que se puede aprender, no como un rasgo de la personalidad. Está pensada para un público que está cansado de que le digan que sea resiliente y que quiere un modelo mental más específico.

La aceptación por parte de las empresas respalda este argumento. Caulfield ha impartido repetidamente conferencias magistrales para Google, Microsoft, JP Morgan, Airbnb, Nike, Dropbox, BNY Mellon, Gymshark y Heineken, y es cofundador de la empresa de bienestar laboral Dose, que ha trabajado con Nike, BNY Mellon, IBM y Airbnb. El enfoque de «persona corriente» es el factor diferenciador: sin antecedentes deportivos de élite, sin servicio militar, sin credenciales académicas. La credibilidad reside en las propias expediciones y en las reacciones que estas provocan en la sala.

Temas clave de las charlas

- Resiliencia y rendimiento bajo presión
- Alto nivel de autonomía y responsabilidad en el trabajo
- Mentalidad de crecimiento
- Rendimiento del equipo ante la adversidad
- Mentalidad de aventura y cambio de comportamiento
- Toma de decisiones en condiciones de incertidumbre

Ideal para

- Líderes de personas y cultura que buscan contenidos sobre resiliencia y mentalidad que conecten con un público en la mitad de su carrera profesional.
- Equipos de ventas, de atención al cliente y operativos sometidos a gran presión que organizan reuniones anuales de lanzamiento o jornadas fuera de la oficina.
- Equipos de RR. HH. y de formación y desarrollo que diseñan programas de bienestar o rendimiento y necesitan un ponente externo de prestigio para inaugurarlos.
- Programas de conferencias que buscan una ponencia principal centrada en la aventura con un historial de clientes corporativos, en lugar de una sesión puramente inspiradora.

Resultados para el público

- Una definición práctica de la alta capacidad de acción que el público pueda aplicar a sus propias decisiones, no una llamada genérica a ser más resilientes.
- Una percepción real de cómo es realmente la mentalidad bajo presión prolongada, extraída de expediciones documentadas en lugar de ejemplos abstractos.
- Hábitos específicos y rutinas de toma de decisiones que se utilizan para seguir adelante ante contratiempos, reveses y adversidades prolongadas.
- Un replanteamiento de lo que la gente «corriente» es capaz de hacer cuando el enfoque pasa de la experiencia a la implicación personal.

Tommy Caulfield's 2026 charlas & temas

Alta capacidad de acción

Una charla sobre la responsabilidad y la capacidad de actuar con decisión como cualidad en el ámbito laboral, inspirada en los momentos de la expedición en los que esperar era la peor opción.

Puntos clave:

- Una definición práctica de la alta capacidad de acción, diferenciada del lenguaje genérico de la «proactividad»
- Cómo tomar decisiones cuando ninguna opción está totalmente fundamentada y el tiempo apremia
- Cómo fomentar una alta capacidad de acción en los equipos sin que ello derive en imprudencia

Resiliencia

Una charla sobre cómo afecta realmente la presión continuada al rendimiento, y qué hábitos se mantienen cuando el plan original falla.

Puntos clave:

- La diferencia entre la resiliencia de recuperación y la resiliencia en el momento
- Rutinas que resisten ante la adversidad
- Cómo los equipos siguen funcionando cuando los miembros individuales están al límite

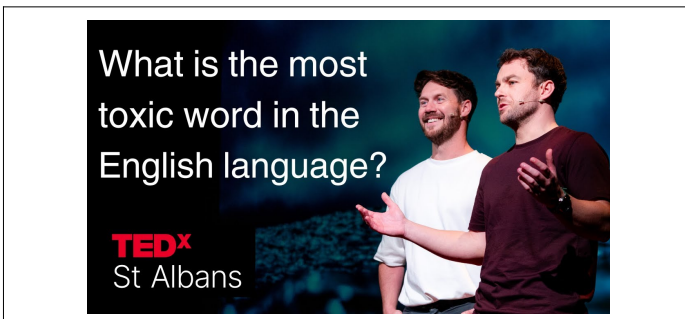
Mentalidad de crecimiento

Una charla sobre cómo una «persona corriente» sin experiencia previa en deportes de resistencia acabó cruzando el Atlántico a remo, y qué nos dice eso sobre los límites que las personas se imponen a sí mismas en el trabajo.

Puntos clave:

- Cómo las creencias fijas sobre la capacidad limitan silenciosamente el rendimiento
- Cómo convertir los contratiempos en pruebas en lugar de en confirmaciones
- Señales de comportamiento que distinguen a un equipo que aprende de uno a la defensiva

Tommy Caulfield's Videos



Lo que dicen los clientes de Tommy Caulfield

Si estás buscando ponentes que dejen huella, asegúrate de que Tom y James sean tus primeras opciones. Sus historias demuestran cómo los equipos pueden trabajar juntos independientemente de la cultura, el sector, el tamaño o la ubicación.

Rapid7

Cercano, cautivador, motivador e increíblemente impactante. Un 10 sobre 10

J.P. Morgan

Nos has inspirado a todos a superar los límites y alcanzar nuevas metas

Gymshark

Tommy Caulfield's 2026 speaking fees

Las tarifas específicas se sitúan dentro de los márgenes indicados. Se presentan a título orientativo y están sujetas a cambios sin previo aviso.

	EUR	GBP	USD
País de origen	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asia Pacífico	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Oriente Medio y África	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Sudamérica	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Reino Unido	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Costa Este de EE.UU	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Costa Oeste de EE.UU	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtual	Please enquire	Please enquire	Please enquire