LEY 10/2025 · SERVICIOS DE ATENCIÓN A LA CLIENTELA

Divino Maestro Fundación Educativa y la Ley de Atención a la Clientela: lo que cambia el *28 de diciembre*

Qué exige la primera ley española de niveles mínimos de atención, cómo se cruza con la forma en que vuestros catorce colegios y la formación de adultos atienden a las familias y a los alumnos, de Galicia a Andalucía, y qué hay que poder demostrar antes de que acabe el plazo de adaptación.

Preparada para
Dirección de la fundación y equipos de los colegios

Por
Vidiv · Grupo VisualMS

Edición
2026/2027 · v1.0

Este documento es material informativo elaborado a partir de fuentes públicas (BOE y divinomaestrofundacioneducativa.com). No constituye asesoramiento jurídico; la aplicación concreta debe confirmarse con vuestra asesoría legal.

Cinco cosas que ya sabemos de vuestra atención, y por qué importan desde el 28 de diciembre

La Ley 10/2025 fija por primera vez tiempos, canales y pruebas mínimas en la atención al cliente. No distingue entre sectores «de atención» y el resto: si la entidad supera los umbrales de tamaño, obliga en toda su relación de consumo con las familias.

28 DIC 2025

En vigor

BOE del 27 de diciembre. Arranca el plazo de adaptación de doce meses.

17 OCT 2026

Prefijo 400

Ya exigible: las llamadas comerciales solo salen desde el rango 400. Los operadores bloquean el resto.

28 DIC 2026

Fin de adaptación

La ley es exigible en su totalidad. La carga de la prueba recae en la empresa.

LO QUE VEMOS DESDE FUERA	DÓNDE SE CRUZA CON LA LEY
Catorce colegios, cada uno con su teléfono y su web.	El 95 % en menos de tres minutos (art. 10) se mide sobre todas las llamadas de la entidad, no colegio a colegio. Sin un sistema común, no se puede demostrar.
Seis comunidades autónomas: Galicia, La Rioja, Castilla y León, Madrid, Murcia y Andalucía.	Cada comunidad tiene su calendario de admisión y los picos cuentan igual en la media. Cada consulta necesita clave identificativa y justificante (arts. 11 y 12).
Gallego en cinco colegios: Santiago, Vigo, Lugo, Ourense y A Pobra do Caramiñal.	Respuesta en la lengua en que se presenta la consulta y en las cooficiales del territorio (art. 7.2).
Servicios que contratan las familias, según colegio: comedor, acogida matinal, extraescolares y primer ciclo de Infantil.	Ahí la relación con la familia es, con carácter general, de consumo: quejas resueltas en quince días hábiles (art. 17).
Formación de adultos: reglada, ocupacional subvencionada y bonificada para trabajadores.	Donde la persona se inscribe y paga, la relación puede ser de consumo: mismos plazos de queja (art. 17). Confirmadlo con vuestra asesoría.

> **Encaje en los umbrales.** La ley obliga a las empresas que, en relación de consumo, alcancen 250 personas trabajadoras, 50 M€ de volumen de negocio o 43 M€ de balance; basta uno y se computan en el grupo. Con catorce colegios y formación de adultos, el umbral de plantilla es probable a nivel de la fundación, aunque conviene confirmar cómo se computa una entidad sin ánimo de lucro. La enseñanza concertada se financia con fondos públicos; la relación de consumo está sobre todo en los servicios que contratan las familias. Confirmadlo con vuestra asesoría.

Tiempos, canales y pruebas: los mínimos que se van a medir

ATENCIÓN TELEFÓNICA · ART. 10

95 % < 3 min

De las llamadas recibidas, de media, atendidas antes de tres minutos desde que el cliente pide atención. Sin coste superior al de una llamada a fijo.

QUEJAS Y RECLAMACIONES · ART. 17

15 días hábiles

Plazo máximo para resolver una queja, reclamación o consulta. Cinco días si es de facturación. El reloj arranca cuando el cliente habla.

SANCIONES · ART. 23

150 € – 1 M€

Régimen de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, ampliable según el beneficio obtenido. Sancionan las autoridades autonómicas de consumo.

EXIGENCIA	QUÉ SIGNIFICA EN LA PRÁCTICA	REFERENCIA
Canales mínimos	Atención por el mismo canal en que se inició la relación y, como mínimo, por vía postal, telefónica y un medio electrónico. Externalizar no exime: aplica sea propio o de un tercero.	Art. 7
Horario	Ajustado al horario comercial de la empresa, se preste en establecimiento físico o por vía electrónica. Solo los servicios básicos que enumera la ley van a 24 horas; un colegio, al horario de su secretaría.	Art. 14
IA y automatismos	Se prohíbe el contestador automático o medio análogo como vía exclusiva. A petición del cliente debe garantizarse atención personalizada por una persona, desde el menú principal y en cualquier momento.	Art. 8
Trazabilidad	Clave identificativa de cada consulta o queja, justificante en soporte duradero y conservación de la grabación o transcripción hasta notificar la resolución. Servicio gratuito y universalmente accesible.	Arts. 4, 11, 12 y 15
Lenguas	Respuesta a consultas, quejas e incidencias en la misma lengua en que se presentaron, y en las cooficiales del territorio donde se opera.	Art. 7.2
Formación acreditable	Medios materiales y humanos suficientes; formación y capacitación adecuada del personal de atención y de quien diseña y gestiona los medios automatizados.	Art. 9
Evaluación y auditoría	Sistema anual de evaluación del nivel de calidad y auditoría anual de la fiabilidad de las mediciones por una entidad acreditada por ENAC.	Arts. 21–22
Numeración	Desde el 17 de octubre de 2026, llamadas comerciales solo desde el rango 400 (unidireccional, no admite entrantes). Atención a la clientela en 800, 900 o geográfico, y esa numeración no puede identificar llamadas comerciales.	BOE-A-2026-8409

Señal a señal: lo que vemos, lo que exige la norma y el riesgo concreto

SEÑAL 01 · TELÉFONO

Catorce teléfonos, catorce secretarías

La web de la fundación enumera sus catorce colegios, cada uno con su teléfono y su propia web. Las mismas personas atienden a familias, profesorado, proveedores y visitas.

LO QUE EXIGE LA LEY

El 95 % de las llamadas, de media, atendidas en menos de tres minutos desde que la familia pide atención (art. 10), sobre el total de la entidad. Sin cortes por espera (art. 8).

RIESGO

A primera hora y en admisión, la secretaría no da abasto. Cada llamada no atendida pesa en la media y, en admisión, puede ser una plaza.

QUÉ HACER

Medir cada llamada de los catorce colegios en un único sistema, con hora de entrada y de atención, y absorber los picos sin que la familia espere.

SEÑAL 02 · ADMISIÓN

Seis calendarios de admisión

Galicia, La Rioja, Castilla y León, Madrid, Murcia y Andalucía fijan su propio calendario y su documentación, y las etapas de cada colegio no están en la web de la fundación. Las familias que se mudan preguntan en varios colegios a la vez.

LO QUE EXIGE LA LEY

Atención por el mismo canal en que se inició la relación y, como mínimo, por vía postal, telefónica y electrónica (art. 7). Clave identificativa y justificante (arts. 11 y 12).

RIESGO

Una consulta de admisión atendida al día siguiente, sin clave ni registro, es una consulta sin plazo acreditable y una familia que mira otro colegio.

QUÉ HACER

Que cada llamada, mensaje y formulario de admisión nazcan con clave, colegio, etapa y hora, y que la familia reciba el justificante al momento. Lo que no está publicado, se confirma con el colegio.

SEÑAL 03 · LENGUAS

Gallego en cinco colegios

Santiago de Compostela, Vigo, Lugo, Ourense y A Pobra do Caramiñal, con familias que escriben y llaman en su lengua.

LO QUE EXIGE LA LEY

Respuesta a consultas, quejas e incidencias en la lengua en que se presentaron y en las cooficiales del territorio (art. 7.2).

RIESGO

Una consulta en gallego respondida en otra lengua, o días después, es una consulta mal atendida.

QUÉ HACER

Detectar la lengua en la misma conversación y responder en ella, con el resumen para secretaría siempre disponible en castellano.

SEÑAL 04 · SERVICIOS

Lo que contratan las familias

Según el colegio, comedor, acogida matinal, extraescolares y escuela de idiomas, y el primer ciclo de Infantil en algún centro: servicios con precio y, por tanto, con quejas posibles.

LO QUE EXIGE LA LEY

Quince días hábiles para resolver una queja o reclamación; cinco si es de facturación (art. 17). Grabación o transcripción conservada hasta notificar la resolución (art. 12).

RIESGO

Una queja por un recibo que llega a un correo de secretaría y se resuelve sin fecha es un incumplimiento fácil de probar.

QUÉ HACER

Clasificar quejas y facturación desde la entrada, con plazo, responsable y aviso antes de que venza.

SEÑAL 05 · FORMACIÓN DE ADULTOS

Cursos con inscripción online

Formación reglada, ocupacional subvencionada y bonificada para trabajadores en activo, con cursos que se anuncian en la web y se piden por internet.

LO QUE EXIGE LA LEY

Canal electrónico accesible y atención personalizada a petición (arts. 7 y 8), con clave y justificante de cada consulta (arts. 11 y 12).

RIESGO

Quien pregunta de noche por un curso y no recibe respuesta ni clave se apunta a otra formación.

QUÉ HACER

Atender la petición a cualquier hora, dar clave y justificante, y pasarla al centro de adultos con el contexto.

SEÑAL 06 · DIRECCIÓN

Una fundación sin dato común

La fundación publica un correo y un teléfono centrales y catorce webs distintas, pero cada colegio atiende a su manera y con su horario.

LO QUE EXIGE LA LEY

Sistema anual de evaluación de la calidad y auditoría anual de la fiabilidad de las mediciones por entidad acreditada por ENAC (arts. 21 y 22).

RIESGO

Sin una medición común, el porcentaje de la entidad no se puede calcular ni auditar, y la fundación decide sin saber cuánta demanda pierde.

QUÉ HACER

Una política de atención común, con horario declarado por colegio y un mismo sistema detrás de todos que entregue el dato a la dirección de la fundación.

La lista del 28 de diciembre

La carga de la prueba es de la empresa: no basta con atender bien, hay que poder demostrar, llamada a llamada y consulta a consulta, que se atendió en plazo, por quién y con qué resultado. Estas son las once evidencias que una inspección de consumo o una auditoría ENAC van a pedir. La tercera columna es nuestra lectura desde fuera; corregidla donde vuestra realidad sea otra.

?	**Porcentaje de llamadas atendidas en menos de tres minutos**, sobre el total de los colegios, mes a mes.	No comprobable desde fuera
?	**Tiempo medio de respuesta** por canal, franja y colegio, periodo de admisión incluido.	No comprobable desde fuera
?	**Clave identificativa** de cada consulta, queja o incidencia, entregada a la familia al inicio.	No visible en las webs
?	**Justificante en soporte duradero** al cerrar cada interacción.	No comprobable desde fuera
?	**Grabación o transcripción** conservada hasta notificar la resolución, compatible con el RGPD.	No comprobable desde fuera
?	**Plazos de resolución** de quejas (15 días hábiles) y de facturación (5), comedor, servicios y formación de adultos incluidos.	No comprobable desde fuera
?	**Salida a una persona** desde el menú principal y en cualquier momento, sin cortes por espera.	No comprobable desde fuera
?	**Coste de la llamada** no superior al de un fijo.	Geográficos; un móvil central
?	**Atención en gallego** en los cinco colegios de Galicia.	Depende de cada colegio
?	**Formación acreditada** del personal de atención y de quien diseña los automatismos.	No comprobable desde fuera
×	**Auditoría anual** del sistema de evaluación por entidad acreditada por ENAC.	Sin evidencia pública

> **Numeración, ya exigible:** desde el 17 de octubre las llamadas comerciales solo salen desde el rango 400. Si llamar a una familia que pidió información de admisión califica como comercial, ya aplica. Calificadlo con vuestra asesoría y separad la numeración de captación de la de atención.

Lo que resuelve el agente y lo que queda de vuestro lado

La ley permite la IA conversacional, pero nunca como vía única. Así se reparte el trabajo entre un agente Vidiv detrás de vuestros catorce colegios, vuestro equipo y la auditoría externa.

EXIGENCIA	LO QUE RESUELVE EL AGENTE	LO QUE QUEDA DE VUESTRO LADO
El automatismo no puede ser la única vía Art. 8	Descuelga al primer tono en los catorce colegios, siempre. Absorbe el pico de la admisión y de primera hora y resuelve lo repetitivo (plazas, horarios, documentación, ausencias) sin cola.	Un equipo humano detrás, dimensionado para lo que el agente deriva, no para el pico.
Salida a persona siempre disponible	Ofrece «hablar con una persona» en la bienvenida y la reconoce en cualquier punto. Transfiere a secretaría o al tutor con el contexto, sin repetir.	Una persona física atiende en tiempo real y se identifica. Prohibido cortar por espera elevada.
Derechos lingüísticos Art. 7.2	Responde en la lengua de la consulta y atiende en gallego en vuestros colegios gallegos, según se configure en el piloto.	Personal formado también en cooficiales y accesibilidad universal.
Trazabilidad Arts. 11, 12 y 17	Cada interacción nace con clave, hora de entrada, clasificación y transcripción. Envía el justificante por WhatsApp o correo al terminar. Quejas de comedor, servicios y formación de adultos incluidas.	Conservar grabación o transcripción hasta notificar la resolución y cerrar el expediente en plazo.
Numeración 400 · 900 · geográfico	Llamadas a familias interesadas desde numeración comercial si califican, y atención desde el número de cada colegio, con un mismo cerebro y una misma ficha de la familia.	Calificar las llamadas con la asesoría y dar de alta la numeración que proceda.
Formación acreditable Art. 9	Documentación del diseño, los flujos y los cambios del agente, lista para quien tenga que acreditarlo.	Acreditar la formación del personal y de quien gestiona los medios automatizados.
Auditoría anual Arts. 21–22	Métricas exportables: tiempo de respuesta por llamada y colegio, derivaciones a persona, plazos por tipología.	Contratar la auditoría con una entidad acreditada por ENAC. Eso no lo hace ningún proveedor por vosotros.

ROADMAP DE IMPLEMENTACIÓN · 15 DÍAS · PRIMERA VERSIÓN FUNCIONAL EN MENOS DE UN MES

D1–D2	D3–D5	D6–D8	D9–D11	D12–D15
Discovery: flujos, fuentes y sistemas	Diseño del agente: persona, tono, límites, KPIs	Integraciones: gestión escolar, CRM, citas	Guía segura y pruebas	Piloto en producción en uno o dos colegios

Tres pasos para llegar al 28 de diciembre con la prueba en la mano

YA

Encaje y numeración

Con vuestra asesoría: encaje en la ley de la fundación y calificación de las llamadas a familias interesadas. El 400 ya es exigible.

DICIEMBRE

Un sistema para toda la fundación

Teléfono, WhatsApp y web de los catorce colegios y de la formación de adultos medidos en un mismo sistema, con clave y justificante. Piloto en uno o dos colegios.

ANTES DE LA ADMISIÓN 2027/28

Extender, documentar y auditar

Resto de colegios, política de atención común, formación acreditada y contratación de la auditoría ENAC.

SIGUIENTE PASO CON VIDIV

Probad el agente demo personalizado para Divino Maestro

Hablad con Teresa como si fuerais una familia que se muda. Después, os enseñamos cómo sería conectada a vuestros colegios.

vidiv.com/sectores/educacion/divino-maestro-fundacion-educativa/

vidiv.marketing@visualms.com

Fuentes oficiales

Ley 10/2025, de 26 de diciembre, de servicios de atención a la clientela · BOE núm. 312, 27 de diciembre de 2025 · BOE-A-2025-26698. Ámbito (art. 2), principios y gratuidad (art. 4), canales y lengua (art. 7), atención personalizada (art. 8), medios y formación (art. 9), régimen telefónico (art. 10), clave y constancia (arts. 11 y 12), horario (art. 14), accesibilidad (art. 15), plazos (art. 17), evaluación y auditoría (arts. 21 y 22), sanciones (art. 23).

Resoluciones de 14 de abril de 2026 sobre numeración · BOE-A-2026-8409 y BOE-A-2026-8408. Rango 400 para llamadas comerciales, exigible desde el 17 de octubre de 2026; rangos 800, 900 y geográfico para atención a la clientela.

Reglamento (UE) 2016/679 (RGPD) · principios de minimización y limitación del plazo de conservación (art. 5) y tratamiento de datos de menores.

Texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios · BOE-A-2007-20555. Régimen sancionador al que remite el artículo 23.

Datos de Divino Maestro Fundación Educativa · divinomaestrofundacioneducativa.com: Centros DIMAFED (noviembre de 2026).

> Documento informativo elaborado por Vidiv (Grupo VisualMS) a partir de fuentes públicas. No constituye asesoramiento jurídico ni sustituye el análisis de vuestra asesoría legal sobre la aplicación de la Ley 10/2025 a la fundación y a sus colegios.