

MEMORIA JUSTIFICATIVA E INFORME DE NECESIDAD DEL CONTRATO DE CONCESIÓN DE SERVICIOS PARA LA GESTIÓN DE LA TIENDA DE ARTÍCULOS DE RECUERDO Y OTROS PRODUCTOS DE INTERÉS DE LA CUEVA DE NERJA PARA LA FUNDACIÓN PÚBLICA DE SERVICIOS CUEVA DE NERJA

1. Objeto del contrato

El contrato tiene por objeto la concesión del servicio de explotación comercial y cultural de la tienda de la Cueva de Nerja, incluyendo la gestión integral de venta de artículos, atención al público, diseño del espacio, gestión de inventario, suministro de equipos multimedia para audioguías, y demás obligaciones asociadas al funcionamiento del servicio. Esto se recoge explícitamente en el PPT, que define la explotación comercial como parte esencial del servicio concesional PPT Nerja.

Asimismo, el PCAP – Anexo I detallará que se trata de una **CONCESIÓN DE SERVICIO PARA LA GESTIÓN DE LAS TIENDAS DE VENTA DE ARTÍCULOS DE RECUERDOS Y OTROS PRODUCTOS de la FPSCN**, mediante procedimiento abierto, y sin división en lotes debido a la indivisibilidad técnica y operativa del servicio.

2. Necesidad del contrato

2.1. Necesidad institucional

La FPSCN, conforme a sus estatutos, tiene entre sus fines:

- La gestión integral, conservación y explotación racional de la Cueva de Nerja,
- La promoción cultural y social vinculada al monumento.

El servicio de tienda constituye una función necesaria, al ser un espacio demandado por los visitantes para adquirir recuerdos y material cultural y educativo vinculado a la Cueva de Nerja. El PPT destacará expresamente que este servicio cubre una necesidad real y habitual de turistas y visitantes.

2.2. Causa inmediata de la licitación

La causa directa de esta licitación es el vencimiento del contrato anterior y su prórroga; así como la evolución positiva de la oferta cultural y turística de la Cueva de Nerja, que hace necesario actualizar y mejorar el servicio de venta de artículos de recuerdo y otros productos de interés de la Cueva de Nerja.

Por tanto, concurren razones tanto técnicas como temporales que justifican la necesidad de una nueva contratación para garantizar la continuidad del servicio.

3. Adecuación del contrato propuesto para satisfacer la necesidad

3.1. Modalidad de concesión de servicios

La elección del contrato de concesión de servicios es adecuada porque se transfiere al contratista el riesgo operacional: riesgo de demanda y de suministro, y así quedará regulado en el PCAP conforme a lo que también toma referencia el artículo 15.2 LCSP.

El concesionario explotará comercialmente la tienda y abonará un canon mínimo anual y un canon variable, a cambio del derecho de explotación del servicio. Por lo que la FPSCN no asume el riesgo económico de la actividad, alineándose con la normativa de contratos del sector público.

3.2. Idoneidad técnica

Al concesionario se le exigirá que gestione inventario, proveedores y reposición de productos; que garantice diseño, mobiliario y experiencia de cliente acorde a la imagen institucional que se quiere proyectar de la Cueva de Nerja; que aporte 300 dispositivos multimedia de alta calidad para el servicio de audioguías para los visitantes de la cavidad; que implemente un sistema informático de control de ventas en tiempo real; que mantenga la limpieza y conservación del local; que disponga del personal necesario, cualificado y uniformado; etc. Requisitos que asegurarán la ejecución profesional, moderna, conectada tecnológicamente y compatible con la imagen de la FPSCN.

3.3. Idoneidad económica

El Estudio de Viabilidad Económica proyecta perfectamente la progresión sólida del número de visitantes con un crecimiento del 45% entre los años 2015-2024. Así en el estudio de viabilidad económica se desprenderá y reflejará las previsiones de ingresos razonables y conservadoras (en el que con un crecimiento medio anual estimado del 3% se indique el margen de beneficio positivo para el concesionario, que se cifra con los datos de los años anteriores en unos 125.000 euros. Pero que con el estudio actualizado y la gestión a tiempo real alcance conforme al estudio económico previo los 173.821 € durante la vida del contrato, lo que demuestra la viabilidad real del contrato.

Asimismo, y con este estudio económico queda determinado la adecuación del canon mínimo anual (que deberá ser de la menos 85.000 €; además de un canon variable que al menos deberá ser del 18% sobre las ventas, quedando así ajustado a mercado y compatible con el riesgo que asuma el concesionario.

4. Imposibilidad de medios propios

La FPSCN no dispone de estructura interna, personal, ni medios técnicos especializados para asumir la explotación comercial directa de una tienda minorista; la gestión de catálogo de productos, aprovisionamiento y merchandising; la implantación de un sistema de ventas en tiempo real; la adquisición y mantenimiento de los 300 dispositivos multimedia para audioguías; la contratación del personal necesario conforme al convenio sectorial; las labores diarias de mantenimiento, inventario y control económico.

Por ello, y conforme al artículo 30 LCSP, resulta necesaria la externalización del servicio mediante concesión, garantizando su continuidad y calidad sin incremento de estructura interna.

5. Adecuación del presupuesto y de la duración

5.1. Duración

El contrato tiene una duración inicial de 48 meses, prorrogable hasta 24 meses adicionales. Esta duración se justifica porque permite amortizar las inversiones iniciales del concesionario (95.350 € en primer establecimiento) según el Estudio de Viabilidad Económica, garantizando así estabilidad al servicio, ajustándose a las necesidades operativas de la FPSCN.

5.2. Valor estimado del contrato

El valor estimado asciende a 3.434.544 €, calculado como cifra neta de negocios prevista, sin IVA, incluyendo prórrogas, tal como exige el artículo 101 LCSP y los criterios del informe 5/2019 de la Junta de Andalucía. Este valor se fundamenta directamente en el histórico de visitantes y ventas, la proyección de ingresos a 2026-2031 y el estudio económico aportado por la FPSCN.

6. Justificación del procedimiento y de no división en lotes

6.1. Procedimiento abierto

Se utiliza el procedimiento abierto, garantizando concurrencia, objetividad y transparencia, conforme al PCAP y al art. 131 LCSP.

6.2. No división en lotes

Según el Anexo I, no es posible dividir en lotes porque las prestaciones (gestión comercial, diseño, inventario, espacio, audioguías...) forman un conjunto operativo único, dividirlo dificultaría la coordinación y generaría riesgos técnicos y económicos, comprometería la correcta ejecución del contrato.

7. Informe de Necesidad (síntesis ejecutiva)

1. El servicio de tienda es esencial para la experiencia cultural y turística de la Cueva de Nerja.
2. Existe una demanda real y continua por parte de los visitantes, que supera los 500.000 anuales.
3. El contrato anterior ha vencido, por lo que la continuidad del servicio exige una nueva licitación.
4. La FPSCN no dispone de medios propios para prestar este servicio.
5. La modalidad de concesión de servicios es la más adecuada porque traslada el riesgo al concesionario y permite mantener la calidad del servicio sin carga presupuestaria.
6. El Estudio de Viabilidad Económica confirma la sostenibilidad y rentabilidad del contrato tanto para la FPSCN como para el futuro concesionario.
7. La duración, el canon, los criterios de adjudicación y las obligaciones técnicas están adecuadamente definidos y permiten garantizar un servicio moderno, eficiente y alineado con la imagen institucional de la Cueva de Nerja.

8. Conclusión

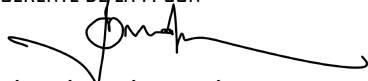
A la vista de lo anterior, se justifica plenamente:

1. La necesidad del contrato,
2. La idoneidad de la modalidad de concesión,
3. La adecuación del procedimiento abierto,
4. La suficiencia del estudio económico,
5. La coherencia técnica y jurídica de los pliegos.

Por tanto, procede la tramitación del expediente de contratación conforme a los documentos técnicos y administrativos aportados.

09 DE OCTUBRE DE 2026

EL GERENTE DE LA FPSCN



JOSÉ MARÍA DOMÍNGUEZ PÉREZ