



Support for Improvement in Governance and Management

A joint initiative of the OECD and the EU, principally financed by the EU

Sinteza 20

August 2011

Achiziții Publice

Organisme centrale de achiziții

CUPRINS

- Temeiul juridic pentru OCA și acordurile - cadru
- Motivația pentru crearea OCA
- Domenii tipice de produse și servicii acoperite de către OCA
- Aspecte operaționale esențiale pentru OCA
- “Leții învățate” importante – factorii de risc și de succes

Această sinteză oferă o prezentare generală privind crearea și funcționarea unui Organism Central de Achiziții (OCA), astfel cum este definit prin Directivele CE și este bazată pe *Lucrarea nr. 47 Sisteme Centralizate de Achiziții în Uniunea Europeană* elaborată de SIGMA (2010). Această sinteză se concentrează pe OCA care își bazează operațiunile pe atribuirea și utilizarea acordurilor-cadru centralizate. Directiva CE prevede o definiție mai largă a activităților OCA.

Temeiul juridic pentru OCA și acordurile - cadru

Directiva 2004/18/CE privind Sectorul Public cuprinde dispoziții specifice referitoare la organismele centrale de achiziție care fac în mod explicit posibilă pentru statele membre adoptarea sau menținerea de dispoziții cu privire la organismele centrale de achiziție în legislația lor națională privind achizițiile¹.

Definiție: Un organism central de achiziție (OCA) este definit în Directiva privind sectorul public (Directiva) drept o autoritate contractantă care:

- achiziționează bunuri și servicii destinate unei sau mai multor autorități contractante sau
- atribuie contracte publice pentru lucrări, bunuri sau servicii destinate unei sau mai multor autorități contractante; sau
- încheie acorduri-cadru de lucrări, de bunuri sau de servicii destinate unei sau mai multor autorități contractante.

Statele membre ale UE pot prevedea ca autoritățile contractante să achiziționeze lucrări, bunuri sau servicii de la, sau prin intermediul organismelor centrale de achiziție. Prin urmare, nu este obligatoriu de a se crea OCA, dar aceasta reprezintă o opțiune acordată statelor membre.

Conformitatea considerată: Articolul 11(2) din Directivă este de o importanță deosebită. Acesta stipulează că autoritățile contractante care achiziționează lucrări, bunuri și servicii prin intermediul unui organism central de achiziție, se consideră că au respectat dispozițiile Directivei în măsura în care și respectivul organism central de achiziție le-a respectat.

¹ Directiva 2004/17 CE privind sectorul de utilități conține dispoziții similare

Aceasta înseamnă, de exemplu, că atunci când un acord-cadru este atribuit de un OCA, în conformitate cu dispozițiile Directivei, se consideră că autoritățile contractante care fac achiziții în baza acordului-cadru au respectat în aceeași măsură dispozițiile Directivei. Solicitățile de oferte ulterioare ale autorităților contractante, realizate prin utilizarea acordului-cadru atribuit de OCA, vor trebui să respecte dispozițiile relevante ale Directivei privind atribuirea contractelor ulterioare la acordul-cadru, însă fără a trece prin procesul complet al procedurii standard pentru atribuirea unui contract de achiziții publice. Fără această prevedere, toate solicitările de oferte ulterioare cu valori mai mari decât pragurile din Directivă ar putea fi supuse ele în sine regulilor de atribuire în temeiul Directivei.

Acorduri-cadru

Directiva oferă următoarea definiție pentru acordul-cadru:

"...un acord încheiat între una sau mai multe autorități contractante și unul sau mai mulți operatori economici cu scopul de a stabili condițiile pentru contractele care urmează să fie atribuite în decursul unei perioade determinate, în special în ceea ce privește condițiile cu privire la prețuri și, dacă este cazul, la cantitățile avute în vedere".

Încheierea și funcționarea unui acord-cadru are loc în două etape: mai întâi atribuirea acordului-cadru unui sau mai multor operatori economici, urmată de atribuirea contractelor individuale ulterioare unui sau mai multor operatori economici. Această a doua etapă diferă după cum acordul-cadru se referă la un singur furnizor sau la mai mulți furnizori. Pentru mai multe informații cu privire la acordurile-cadru se vedea *Sinteza 19 Achiziții Publice - Acorduri-cadru*, și *Lucrea nr. 47 SIGMA*.

Trebuie remarcat faptul că dispozițiile referitoare la acordurile-cadru se aplică în egală măsură tuturor entităților achizițoare care se află sub incidența Directivei, indiferent de diferențele lor operaționale. Un OCA, care prin definiție este o autoritate contractantă, încheind un acord-cadru destinat unei utilizări mai largi de către sectorul public și permițând astfel **altor** autorități contractante de a face solicitări de oferte ulterioare, trebuie să aplice aceleași reguli și proceduri în calitate de autoritate contractantă individuală, care doar are scopul de a servi utilizatorilor săi interni și clienților.

Motivația pentru crearea OCA

Motivația pentru crearea și funcționarea unui organism centralizat de achiziții (OCA) necesită a fi examinată din diferite perspective. Cele mai importante părți interesate sunt:

- **clienții** serviciilor oferite de OCA - autoritățile contractante care fie utilizează acordurile-cadru operate de OCA, fie cumpără bunuri sau servicii achiziționate de OCA. Clienții ar putea fi interesați în achiziții eficiente și eficiente cu cele mai avantajoase rezultate.
- **furnizorii** lucrărilor, bunurilor și serviciilor, fie direct către OCA, fie conform acordului-cadru - în general, operatori economici din sectorul privat. Furnizorii ar putea fi interesați de oportunitatea de afaceri și de achiziții efective și eficiente.
- **fondatorii** OCA - de obicei ministerele guvernamentale, asociații ale autorităților locale, precum și a altor organisme publice care reprezintă interesele contribuabililor. Aceștea ar putea fi interesați în reducerea cheltuielilor publice, creșterea rentabilității, precum și realizarea unor obiective politice importante, cum ar fi cele legate de problemele de mediu sau sociale, sau pentru IMM-uri.

Cel mai important motiv pentru crearea OCA este descris deseori în următorii termeni:

“Volumele mari de achiziții generează prețuri mai avantajoase”

În condițiile potrivite, achizițiile publice centralizate pe baza unei agregări a nevoilor de achiziții ale tuturor clienților OCA oferă oportunități de afaceri foarte interesante pentru sectorul privat. Cu volume de achiziții mai mari, în mod normal are loc o creștere a competiției pe piață, ceea ce afectează prețurile și alți termeni în moduri care sunt favorabile autorității contractante achizitoare. O autoritate contractantă individuală va avea rareori un volum de achiziții suficient de mare pentru a genera prețuri comparabile cu cele obținute într-o situație în care a fost făcută o agregare a nevoilor mai multor autorități contractante. Volumele de vânzări potențial mari care pot fi scontate în achizițiile centralizate fac posibil ca **economii de scară** să poată fi valorificate de operatorii economici.

Pentru un sistem de achiziție centralizat (SAC), bazat pe atribuirea și gestionarea acordurilor-cadru, factorul de agregare și efectul său asupra prețurilor trebuie să fie evaluate prin luarea în considerare a tipului și obiectului acordului-cadru care urmează să fie atribuit.

”Costurile de tranzacție se reduc”.

Din punctul de vedere al autorităților contractante, un proces competițional de achiziție complet, în comparație cu un exercițiu simplu de ofertare, este în mod normal, asociat cu costuri de tranzacție semnificative, în termeni de timp și cheltuieli, de gestionare a procesului de achiziții publice, de la prima etapă de definire a necesităților până la etapa finală de închidere a dosarului. Operatorii economici suportă, de asemenea, costuri de tranzacționare semnificative pentru participarea la o licitație. Cu acordurile-cadru centralizate, atât autoritățile contractante și furnizorii se pot aștepta la o reducere semnificativă a acestor costuri. În plus, având costuri de tranzacție mai reduse în cadrul autorităților contractante și operatorilor economici, se eliberează resurse de personal și de timp pentru alte funcții mai importante.

Cu toate acestea, ca și în cazul efectului asupra prețurilor, efectul de agregare asupra costurilor de tranzacție suportate atât de autorități contractante cât și de sectorul privat nu poate fi generalizat, ci trebuie să fie calculat în raport cu tipul de acord-cadru utilizat. Solicitățile de oferte ulterioare în cadrul unui acord-cadru cu singur furnizor nu vor presupune niciun cost de licitație (numai costuri de tranzacție pentru lansarea comenzilor) în timp ce un acord-cadru cu mai mulți furnizori implică o mini-competiție ce va crea costuri de ofertare atât pentru autoritatea contractantă și pentru operatorii economici.

”Apar alte beneficii semnificative”.

Sistemele centralizate de achiziție pot oferi, de asemenea, avantaje care nu pot fi exprimate direct în termeni economici. Argumentele în favoarea unor acorduri de achiziție centralizate includ:

Eficiența administrativă sporită: soluțiile centralizate și coordonate oferite de OCA pot ajuta la asigurarea standardizării necesare sau a unei eficiențe administrative sporită în cadrul administrației publice, de exemplu în domeniul sistemelor informatice și al aplicațiilor software.

Capacitate: OCA pot oferi expertiza și capacitatea de care nu dispun multe autorități contractante, de exemplu, capacitatea de a pregăti și desfășura licitații complexe în domenii care necesită un produs specific sau expertiza pieței.

Siguranță: Din punct de vedere profesional, achizițiile centralizate oferă siguranță autorităților contractante în multe aspecte cheie - juridice, tehnice, economice și

contractuale - reducând astfel riscurile care altfel ar fi fost suportate de către autoritatea contractantă, cum ar fi riscul de reclamații, produse de calitate slabă sau insuficientă, insuficiența de furnizori și clauze contractuale inadecvate.

Simplitate: modul în care se realizează solicitările de oferte ulterioare dau posibilitatea entității achizitoare și departamentelor sale utilizatoare, chiar dacă nu au nici o experiență profesională de achiziții, de a contracta cu operatorii economici în cadrul achiziționării de lucrări, bunuri și servicii.

Îndeplinirea unor obiective politice: Guvernele pot folosi OCA ca instrumente pentru realizarea obiectivelor de politici în anumite sectoare, cum ar fi promovarea achizițiilor ecologice, inovații și participarea IMM-urilor la licitațiile din sectorul public.

Argumente împotriva acordurilor de achiziție centralizate includ:

Concentrarea pieței: Activitățile OCA pot crea un risc de concentrare a pieței și de dezvoltare a structurilor monopoliste. Volumele mari implicate de multe ori în achizițiile centralizate tind să favorizeze operatorii economici mari, mai degrabă decât micii sau noii operatori economici.

Reducerea oportunităților pentru IMM-uri: OCA desfășoară adesea licitații pentru contracte mari și deseori un IMM nu poate participa cu propria capacitate, deoarece este probabil în imposibilitatea de a îndeplini criteriile de calificare sau de a concura cu operatorii economici mari. În schimb, IMM-urile pot acționa în calitate de subcontractanți sau pot participa în consorții sau într-o licitație unde cumpărătorul a stabilit loturi de o asemenea natură și dimensiuni astfel încât acest lucru ar permite IMM-urilor să participe în calitate de ofertanți conform propriei lor capacități.

Non-reacția: Acordurile - cadru, din cauza duratei lor pe termen lung (în mod normal 2-4 ani), pot fi relativ lipsite de posibilitatea de a reacționa, cu excepția cazului în care sunt concepute corect, la schimbările în curs de desfășurare de pe piață, ceea ce ar putea implica neluarea în considerare a unor evoluții importante a prețurilor pieței și a tehnologiei. Prin urmare, este important ca durata acordului-cadru să fie stabilită în mod realist și, atunci când este cazul, concurența să fie menținută prin organizarea de mini-licitații.

Uniformitatea: uniformitatea multor acorduri - cadru, precum și gradul de standardizare constituie o altă preocupare. Uneori, acordurile – cadru tind să ofere o abordare prea restrictivă, în special în ceea ce privește aspectele tehnice, ceea ce face

dificil ca autoritățile contractante să își satisfacă pe deplin obiectivele proprii de achiziții.

Domenii tipice de produse și servicii acoperite de către OCA

Lucrările, bunurile și serviciile acoperite de acordurile-cadru atribuite de OCA ar trebui să fie, în general, de interes comun pentru administrația publică și achiziționate în mod frecvent de aceasta. Gama de articole care în mod normal fac obiectul operațiunilor OCA include următoarele bunuri și servicii (contractele de lucrări sunt mult mai rar atribuite de OCA):

- produse și servicii TIC (computere, copiatoare, imprimante, servere, software);
- produse de telecomunicații (TLC) (rețele, telefoane mobile, telefoane fixe, centrale telefonice);
- mobilier de birou;
- servicii de turism;
- echipamente de birou și consumabile;
- automobile și servicii de transport;
- combustibil (pentru încălzire și pentru transport) și energie electrică;
- produse alimentare (alimente, tichete de masă);
- servicii organizaționale și de dezvoltare a resurselor umane.

A se consulta Lucrarea nr. 47 SIGMA pentru mai multe detalii cu privire la problema obiectului tipic a unui acord-cadru.

În ceea ce privește volumele de achiziții, cel mai important domeniu este, în general, cel al produselor TIC. O observație interesantă este că, deși multe dintre produse și servicii pot fi considerate a fi relativ lipsite de complexitate din punct de vedere tehnic și standardizate, există, de asemenea, domenii de o complexitate tehnică și comercială înaltă (cum ar fi sisteme informatice avansate) care pot intra în responsabilitatea unui OCA. Un OCA poate oferi foarte bine atât produse standardizate și servicii de importanță non - strategică cât și produse și servicii de importanță strategică semnificativă. În acest ultim caz, aranjamentul centralizat este adesea determinat de obiectivele fondatorului de a îmbunătăți eficiența și eficacitatea administrativă în sectorul public pe ansamblu, prin asigurarea interoperabilității și standardizării sistemelor administrative utilizate de autoritățile contractante.

Acorduri – cadru gestionate de unele OCA

Organism Central de Achiziție	Produse și Servicii
SKI, Danemarca	Tehnologia informației, mobilier, echipamente de birou, energie, automobile, ochelari, produse alimentare, echipamente pentru centru de catering, echipamente electrice, materiale de construcții, unelte, cherestea, îmbrăcăminte specială, servicii de curățenie, echipamente de cercetare și de laborator, personal temporar, ingineri consultanți și consultanță de management.
Hansel, Finlanda	70 Acorduri-cadru care acoperă contractele de achiziții publice în domeniul TIC (ICT hardware, software și servicii), achiziții de servicii administrative (gestiune financiară, dezvoltarea organizațională și a resurselor umane, managementul deplasărilor și a conferințelor), achiziții de materiale și servicii tehnice (materiale și servicii pentru utilități, vehicule și servicii de transport, servicii de birou și de aprovizionare cu energie).
UGAP, Franța	Produsele și serviciile sunt împărțite în șase grupe: echipamente IT, echipamente medicale, mobilier, vehicule, măști respiratorii și servicii.
KSzF, Ungaria	Info-comunicații, telecomunicații, echipamente de birou, servicii de e-guvernare, mobilier de birou, hârtie și materiale de birou, vehicule, combustibil, materiale medicale și servicii de călătorie.
Consip, Italia	Asistență medicală (de exemplu, ambulanțe, echipamente de diagnosticare, servicii de gestionare a echipamentelor de îngrijire a sănătății); combustibil (pentru încălzire și transport) și energie electrică; bunuri de birou / echipamente (imprimante, fotocopioare, calculatoare, servere, software); transport (cumpărare și închiriere de mașini); gestionarea utilităților (pentru birouri, spitale); telecomunicații (rețele, telefoane mobile, telefoane fixe, centrale telefonice); mobilier (pentru birouri, școli, universități); asigurări și servicii financiare (carduri de credit); alimentare (produse alimentare, tichete de masă).

Sursa: SIGMA Lucrarea nr. 47, Sisteme Centralizate de Achiziții în UE

Aspecte operaționale esențiale pentru OCA

Ar trebui să fie obligatorie pentru autoritățile contractante utilizarea serviciilor Organismelor Centrale de Achiziții? În unele țări, guvernele specifică obligativitatea autorităților contractante de a cumpăra anumite lucrări, bunuri sau servicii prin intermediul sau de la un OCA. În alte țări, este la latitudinea autorităților contractante de a utiliza oricare sursă care oferă cel mai bun raport calitate-preț.

Sușținătorii unui sistem în care autoritățile contractante ar trebui să fie obligate, în principiu, să utilizeze serviciile OCA susțin că aceasta asigură o aprovizionare publică rentabilă și crește gradul de standardizare între autoritățile contractante. Criticii susțin că o astfel de cerință slăbește motivația OCA de a fi ușor de utilizat și creează un risc de comportament monopolist.

Se susține că unul dintre avantajele de a avea un sistem voluntar este acela că oferă un stimulent pentru OCA să ofere clienților lor acorduri-cadru favorabile și alte servicii în condiții competitive. Dacă OCA nu reușesc să facă acest lucru, atunci nu va exista cerere pentru serviciile lor și propria lor existență poate fi în pericol. Avantajul unui sistem voluntar este că expune OCA la o formă de concurență, care îl stimulează să ofere produse atractive prin care creează cel mai bun raport calitate-preț. .

Ce forme de organizare poate lua un OCA? Forma cea mai frecventă de organizare pentru OCA pare a fi societatea cu răspundere limitată, deși un model de agenție guvernamentală este, de asemenea, utilizat. *A se consulta Lucrarea nr. 47 SIGMA pentru mai multe informații cu privire la tipurile de forme organizaționale pentru OCA în țările studiate.*

Cum ar trebui să fie finanțate operațiunile unui OCA? Multe OCA sunt finanțate prin comisioanele pentru servicii. Se folosesc două variante diferite: fie autoritățile contractante plătesc o taxă, atunci când sunt realizate solicitările de ofertare ulterioare, fie taxele sunt plătite de operatorii economici, atunci când facturează prin acordurile-cadru. Un model de finanțare alternativă este atunci când OCA sunt finanțate direct din fonduri guvernamentale.

Care este importanța relațiilor bune cu clienții și furnizorul? Obiectivul principal al unui OCA este de a oferi acorduri-cadru atractive și funcționale. Acest lucru necesită o implicare semnificativă a clienților în întregul proces de achiziție: determinarea gradului de adecvare a unei anumite sfere de produse sau servicii pentru achiziționarea prin acord-cadru; elaborarea specificațiilor tehnice, selectarea ofertelor și criteriile de evaluare; alegerea tipului de acord-cadru și a sistemului de solicitare ulterioară de oferte; atribuirea acordului-cadru.

Realizarea efectivă a funcțiilor principale ale OCA se bazează pe capacitatea și abilitatea de a "înțelege și de a gestiona" piața de aprovizionare eficient, din punct de vedere al cunoașterii principalilor furnizori ai unui produs specific sau a unui segment de servicii al pieței, precum și dimensiunea acestora și prezența lor pe piață. Informarea prealabilă și dialogul cu operatorii economici într-un stadiu incipient al

procesului de achiziție, atât timp cât acest lucru se realizează în mod transparent și în conformitate cu normele de achiziție aplicabile, sunt importante pentru a determina diferitele opțiuni pentru cel mai bun model de contractare și strategiile de achiziții pentru acordurile-cadru și sistemele aferente de ofertare ulterioară.

Ce tipuri de acorduri-cadru ar trebui utilizate? Directiva CE permite OCA libertate considerabilă în ceea ce privește tipul de acord și a procedurilor ce pot fi utilizate. OCA beneficiază de această libertate, și, ca rezultat, sunt utilizate atât acorduri-cadru cu un singur furnizor cât și cu mai mulți furnizori, precum și diverse proceduri de solicitare ulterioară de oferte.

Acordurile-cadru cu un singur furnizor au avantajul că atribuirea unui astfel de contract este probabil foarte importantă și valoroasă pentru operatorul economic selectat. Acest lucru este determinat de caracteristicile acestor contracte - "câștigătorul ia totul".

Acordurile-cadru cu mai mulți furnizori au avantajul de a asigura o aprovizionare mai fiabilă decât acordurile cu un singur furnizor. Un alt avantaj este faptul că riscul unei concentrări ulterioare a pieței este mai mic. Un dezavantaj potențial al unui aranjament cu mai mulți-furnizori este faptul că, în cele mai multe legi naționale, operatorii economici nu au garanții de a vinde ceva în conformitate cu acordurile-cadru pe care le dețin.

Opțiunea prin care autoritățile contractante realizează solicitările de oferte ulterioare printr-o mini-competiție are avantajul de a introduce un fel de competiție continuă între operatorii economici în timpul duratei de viață a acordului-cadru. Pe de altă parte, opțiunea mini-competiție poate implica costuri de tranzacționare semnificative.

Cum se măsoară performanța OCA? În general vorbind, este dificil de estimat economiile generate prin intermediul achizițiilor centralizate. Motivul fundamental pentru aceasta este faptul că nu este posibil să se observe rezultatele contrafactice ale achizițiilor centralizate de bunuri sau de servicii, precum și diferitele prețuri și alte condiții generate de o metodă alternativă de achiziții publice. Acest lucru înseamnă că devine necesar să se creeze, într-un fel, un alt gen de rezultat .

În colaborare cu universitățile, mai multe OCA au dezvoltat metode pentru a măsura performanța. Aceste evaluări oferă informații valoroase cu privire la performanță, mai ales în cazul în care sunt efectuate în mod regulat, astfel încât tendințele și modelele pot fi observate în timp. De asemenea, aceste evaluări au funcția importantă de a pune o anumită presiune asupra OCA, care sunt conștiente de faptul că performanța lor face

obiectul reexaminării. Pentru mai multe informații despre măsurarea performanței a se vedea *Sinteza 21 Achiziții Publice - Măsurarea performanței*.

“Lecții învățate” importante – factorii de risc și de succes

Pentru a stabili și implementa cu succes un sistem centralizat de achiziții modern și generator de valori, trebuie să fie înțelese și abordate mai multe provocări - factori de risc și de succes. În cazul în care nu sunt abordate, succesul OCA poate fi compromis.

Sistemele centralizate de achiziții pot fi organizate și gestionate în mai multe moduri diferite - nu există un model unic cel mai bun: achizițiile centralizate se realizează în mai multe moduri diferite și diferențe pot exista cu privire la:

- statutul juridic al OCA și sectoarele / nivelurile administrației publice pe care le acoperă;
- modul în care mandatele OCA au fost definite de către fondator (i);
- tipurile de acorduri-cadru și sistemele de solicitare de oferte ulterioare care sunt folosite; și
- organizarea și finanțarea OCA.

Sensibilitate la nevoile principalelor părților interesate: Succesul unui OCA va depinde de măsura în care încrederea poate fi consolidată și menținută în relațiile sale cu principalele părți interesate - fondatorii, autoritățile contractante și furnizorii.

Acorduri-cadru "competitive" cu sisteme de solicitare ulterioară de oferte, având un mod de utilizare prietenos și cu risc scăzut: Succesul unui OCA depinde foarte mult de capacitatea sa de a oferi acorduri-cadru atractive din punct de vedere tehnic și comercial unui număr considerabil de "clienți" potențiali în sectorul public deservit de OCA. Această capacitate este decisivă pentru un OCA într-un mediu de voluntariat, dar este aproape la fel de important pentru un OCA care operează într-o situație obligatorie.

Identificarea corespunzătoare a domeniului de aplicare și a valorii contractului: OCA au stabilit mecanisme pentru identificarea nu numai a lucrărilor, bunurilor și serviciilor care urmează să fie achiziționate prin intermediul achizițiilor centralizate, dar și a valorii acestor contracte, bazate, de obicei, pe analize aprofundate ale cererii și

ofertei sau pe studii de fezabilitate. Identificarea domeniului de aplicare și valorii contractelor care urmează să fie atribuite în cadrul acordului-cadru oferă potențialilor ofertanți informațiile de care au nevoie pentru a decide dacă să participe sau nu. În mod similar, tipul de acord-cadru (un singur furnizor sau mai mulți furnizori) din perspectiva ofertanților, va modifica rata potențială de succes a participării și, de fapt, va modifica domeniul de aplicare și valoarea acordului. Alegerea mecanismelor de solicitare ulterioară de oferte este, de asemenea, un factor care trebuie luat în considerare în ceea ce privește atractivitatea acordului-cadru.

O organizație eficientă cu personal competent: Designul organizației OCA este vital pentru succesul său și ar trebui să reflecte caracteristicile specifice conform cărora funcționează. Funcțiile sale principale sunt, de obicei centrate în jurul relațiilor de piață și cu clienții, managementului produselor, achizițiilor și a managementului contractelor, împreună cu funcții-cheie de sprijin, cum ar fi IT, serviciile juridice și administrative, inclusiv de contabilitate.

Imposibilitatea de a gestiona în mod eficient riscul legal: Mai multe OCA au cunoscut o creștere a numărului de plângeri referitoare nu numai la licitațiile de atribuire a acordurilor-cadru, dar și - ceea ce complică și mai mult poziția OCA – la procedurile din timpul etapei de ofertare ulterioară. Reclamațiile în cadrul acordurilor cu mai mulți furnizori implică un transfer de risc de la OCA către autoritățile contractante, ceea ce ar putea crea o situație de incertitudine juridică.

Lipsa de focalizare: Un alt risc este acela că OCA va începe să renunțe la focalizare și va încerca să-și extindă limitele operațiunilor sale în domeniile în care nu are nici un avantaj competitiv sau nu este în măsură să răspundă corect la necesitățile autorităților contractante, astfel oferind servicii sau acorduri-cadru care sunt potențial neatractive pentru autoritățile contractante.

Bibliografie suplimentară:

- SIGMA (2011), *Sisteme Centralizate de Achiziții în Uniunea Europeană*, Lucrarea nr. 47 SIGMA
- SIGMA (2011), *Sinteza 21 Achiziții Publice - Măsurarea performanței*.
- SIGMA (2011), *Sinteza 19 Achiziții Publice – Acordul - cadru*