

# WORKING WITH CWS

## A brief guide to the competitive bid and proposal processes

Clean Water Services (CWS) has many active projects across the region each year, as well as planning and strategizing needs for projects and day-to-day operations. We rely on the hard work of contractors to help us achieve our goals and continue to offer reliable service to the community.

Oregon law requires all public improvement contracts exceeding \$250,000, or the procurement of products or services exceeding \$250,000, to be selected through a competitive bid or proposal process. This means potential contractors need to complete several steps to be considered for work on a given project or opportunity.

### Where to Look

To see CWS' full list of open solicitations, including invitations to bid and requests for proposals, visit [dynamic.cleanwaterservices.org/Bids](http://dynamic.cleanwaterservices.org/Bids). CWS also posts solicitations to Bid Locker, at [bidlocker.us/a/cleanwaterservices/bidlocker](http://bidlocker.us/a/cleanwaterservices/bidlocker).

Sign up for our monthly e-newsletter, [Clean Water Connection](#), for notifications of new solicitations.



### How to submit

CWS accepts bids and proposals through Bid Locker only. An account with Bid Locker is required. There is no cost to register.

### Proposals versus Bids

	Bid Process	Proposal Process
<b>Procurement document</b>	Invitation to Bid. CWS will post an invitation to bid, outlining the details of the project.	Request for Proposal (RFP). CWS will post an RFP, outlining the details of the products or services needed, proposal submittal instructions and evaluation criteria.
<b>Goal of process</b>	To secure a contractor who can complete the work for the lowest price.	To obtain the products or services for the best value, but not necessarily the lowest price.
<b>Can CWS or potential contractors negotiate?</b>	No	No, unless specifically stated
<b>How are responses evaluated?</b>	By a procurement specialist.	Through a formal evaluation committee.
<b>Award Basis</b>	Lowest cost and responsiveness of potential contractor.	Highest overall evaluation score.

# TRABAJANDO CON CWS

## Guía breve sobre los procesos de licitación y presentación de propuestas.

Clean Water Services (CWS, Servicios de Agua Limpia) tiene muchos proyectos activos por toda la región durante el año, al mismo tiempo que planifica y diseña estrategias para los proyectos y las operaciones diarias. Dependemos del arduo trabajo de los contratistas para ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos y seguir ofreciendo un servicio confiable a la comunidad.

La ley de Oregon exige que todos los contratos de obras públicas que superen los \$250,000, o la adquisición de productos o servicios que superen los \$250,000, se realicen mediante un proceso competitivo de licitación o presentación de propuestas. Esto significa que los posibles contratistas necesitan varios pasos para ser considerados para trabajar en un proyecto u oportunidad determinada

### Dónde buscar

Para ver la lista completa de convocatorias abiertas de CWS, incluidas las invitaciones a licitar y las solicitudes de propuestas, visite [cleanwaterservices.org/solicitations](http://cleanwaterservices.org/solicitations). CWS también publica convocatorias en Bid Locker, en [bidlocker.us/a/cleanwaterservices/bidlocker](http://bidlocker.us/a/cleanwaterservices/bidlocker).

Suscríbase a nuestro boletín electrónico mensual, [Clean Water Connection](#), para recibir notificaciones sobre nuevas convocatorias.



### Cómo presentar

CWS solamente acepta licitaciones y propuestas a través de Bid Locker. Se requiere de una cuenta con Bid Locker. El registro no tiene ningún costo.

### Propuestas versus Licitaciones

	Proceso de licitación	Proceso de propuesta
<b>Documento de contratación</b>	Invitación a licitar. CWS publicará una invitación a licitar, donde se detallarán los productos o servicios requeridos.	Concurso de propuestas (RFP, Request for Proposal). CWS publicará un RFP, donde se detallarán los productos o servicios requeridos, instrucciones para la presentación de propuestas y criterios de evaluación.
<b>Objetivo del proceso</b>	Asegurar a un contratista que pueda realizar el trabajo al precio más bajo.	Obtener los productos o servicios con el mejor valor, pero no necesariamente al precio más bajo.
<b>¿Pueden CWS o los posibles contratistas negociar?</b>	No	No, a menos que se indique específicamente
<b>¿Cómo se evalúan las respuestas?</b>	Por un especialista en contratación.	A través de un comité de evaluación formal.
<b>Criterios de adjudicación</b>	Costo más bajo y disponibilidad del posible contratista.	Puntuación más alta en la evaluación.