Un documento de visión define el alcance y el objetivo de alto nivel de un programa, producto o proyecto. Una declaración clara del problema, una propuesta de solución y las características de alto nivel de un producto ayudan a establecer expectativas y reducir riesgos. Este tema ofrece un esquema del contenido potencial de un documento de visión.

Consulte [Desarrollo de una visión](https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSYMRC_5.0.2/com.ibm.team.concert.doc/topics/s_calm_developvision.html?view=kc) para obtener una explicación de cómo el propietario del producto o el analista empresarial trabaja con las partes interesadas para desarrollar un documento de visión. Dicho tema, que forma parte de la guía del escenario de Collaborative Lifecycle Management, describe el proceso de desarrollo de visión. Este tema describe el contenido típico del documento. Puede copiar este esquema, pegarlo en un nuevo documento y utilizarlo como base para el documento de visión. Utilice las partes del esquema que sean relevantes para el proyecto.

Cuando un equipo utiliza la capacidad Gestión de requisitos (RM) en Rational solution for Collaborative Lifecycle Management (CLM), el documento de visión se puede expresar en uno o varios documentos de texto enriquecido o módulos. Puede incluir requisitos y artefactos relacionados en documentos de texto enriquecido o utilizar la estructura jerárquica numerada de un módulo para organizar el contenido. Los miembros del equipo pueden definir atributos, como la prioridad y el estado, en cada artefacto y crear enlaces de rastreo entre documentos relacionados, módulos y artefactos individuales.

Para revisar los pasos para crear y enlazar documentos y módulos, consulte:

* [Creación de módulos](https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSYMRC_5.0.2/com.ibm.rational.rrm.help.doc/topics/t_create_modules.html?view=kc)

**Esquema de documento de visión**

**1: Introducción**

Esta introducción ofrece una visión general de todo el documento de visión. Incluye el objetivo, el alcance, las definiciones, los acrónimos, las abreviaturas, las referencias y una visión general de todo el documento.

1.1 **Objetivo:** Presentar el objetivo de este documento de visión.

1.2 **Alcance:** Describir brevemente el alcance de este documento de visión, incluidos los programas, proyectos, aplicaciones y procesos empresariales asociados con el documento. Incluya cualquier otro elemento que afecte o influya en el documento.

1.3 **Definiciones, acrónimos y abreviaturas:** Defina todos los términos, acrónimos y abreviaturas necesarias para interpretar la visión correctamente. Esta información se puede proporcionar por referencia al glosario del proyecto, que se puede desarrollar en línea en el repositorio RM.

1.4 **Referencias:** Enumere todos los documentos al que hace referencia el documento de visión. Identifique cada documento por el título, número de informe (si procede), fecha y organización de publicación. Especifique los orígenes desde los cuales los lectores pueden obtener las referencias; los orígenes están idealmente disponibles en RM o en otros repositorios en línea. Esta información puede ser proporcionada en relación con un apéndice u otro documento.

1.5 **Visión general:** Describa el contenido del documento de visión y explique cómo se organiza el documento.

**2: Posicionamiento**

2.1 **Oportunidad de negocio:** Describa brevemente la oportunidad de negocio que aborda este proyecto.

2.2 **Declaración de problema:** Resuma el problema que este proyecto soluciona. Utilice las declaraciones siguientes como modelo, proporcionando detalles para sustituir los elementos entre paréntesis:

El problema de (describir el problema) afecta a (las partes interesadas a las que afecta el problema). El impacto del problema es (impacto del problema). Una solución eficaz sería incluir (listar algunos beneficios clave de una solución eficaz).

2.3 **Declaración de posición de producto:** Proporcione una declaración general que resuma al nivel más alto la única posición que el producto trata de ocupar en el mercado. Utilice las declaraciones siguientes como modelo, proporcionando detalles para sustituir los elementos entre paréntesis:

Para el (cliente destino), que (declaración de la necesidad u oportunidad). El (nombre del producto) es un (categoría del producto) que (declaración del beneficio clave, es decir, la razón que persuade a realizar la compra). A diferencia de (alternativa principal de la competencia), nuestro producto (declaración de la diferenciación principal).

Una declaración de la posición del producto comunica la intención de aplicación y la importancia del proyecto a todas las partes interesadas en cuestión.

**3: Descripciones de la parte interesada y del usuario**

Para proporcionar productos y servicios que satisfagan las necesidades de partes interesadas y usuarios, debe identificar e implicar a todos las partes interesadas como parte del proceso de definición de requisitos. También debe identificar a los usuarios del sistema y asegurarse de que la comunidad de las partes interesadas los representa adecuadamente.

Esta sección ofrece un perfil de las partes interesadas y los usuarios que están implicados en el proyecto. Esta sección también identifica los problemas clave que las partes interesadas y los usuarios consideran que la solución propuesta debe abordar. Esta sección no describe solicitudes ni requisitos específicos; un artefacto de solicitudes de parte interesada independiente se ocupa de estas cuestiones. La descripción del problema clave ofrece los fundamentos y la justificación de los requisitos.

3.1 **Datos demográficos del mercado:** Resuma los datos demográficos clave del mercado que motivan las decisiones que toma sobre el producto. Describa y posicione los segmentos del mercado objetivo. Calcule el tamaño y el crecimiento del mercado utilizando el número de posibles usuarios. Como alternativa, calcule el importe de dinero que los clientes gastan intentando cumplir con las necesidades que el producto o la mejora satisfarán. Revise las tendencias y las tecnologías principales del sector. Responda a estas preguntas estratégicas:

* ¿Cuál es la reputación de su organización en estos mercados?
* ¿Cómo le gustaría que fuese esta reputación?
* ¿Cómo apoya este producto o servicio sus objetivos?

3.2 **Resumen de la parte interesada:** Enumere a todas las partes interesadas identificadas. Para cada tipo de parte interesada, proporcione la información siguiente:

* Nombre: nombre del tipo de parte interesada.
* Representaciones: describa brevemente los individuos, equipos u organizaciones a las cuales representa este tipo de parte interesada.
* Rol: describa brevemente el rol que este tipo de parte interesada juega en el esfuerzo de desarrollo.

3.3 **Resumen de usuario:** enumere todos los tipos de usuario identificados. Para cada tipo de usuario, proporcione la información siguiente:

* Nombre: nombre del tipo de usuario
* Descripción: describa brevemente la relación de este tipo de usuario con el sistema en desarrollo.
* Parte interesada: enumere el tipo de parte interesada que representa a este tipo de usuario.

3.4 **Entorno de usuario:** detalle el entorno de trabajo del usuario de destino. Aquí se presentan algunas sugerencias:

* ¿Cuántas personas están implicadas en finalizar la tarea? ¿Está cambiando esta situación?
* ¿Cuánto dura un ciclo de tarea? ¿Cuánto tiempo pasan los usuarios en cada actividad? ¿Está cambiando esta situación?
* ¿Qué limitaciones de entorno únicas afectan al proyecto? Por ejemplo, ¿necesitan los usuarios dispositivos móviles, trabajan al aire libre o durante vuelos?
* ¿Qué plataformas de sistema se utilizan a día de hoy? ¿Se tiene previsto utilizar otras plataformas nuevas?
* ¿Qué otras aplicaciones se están utilizando? ¿Necesita su aplicación integrarse con ellas?

En esta sección, puede incluir extractos del modelo empresarial para esquematizar la tarea y los trabajadores implicados.

3.5 **Perfiles de parte interesada:** describa cada parte interesada en el proyecto completando la tabla siguiente para cada parte interesada. Recuerde: los tipos de parte interesada pueden ser usuarios, departamentos de estrategia, departamentos jurídicos o de cumplimiento, desarrolladores técnicos y equipos de operaciones, entre otro. Un perfil exhaustivo incluye los temas siguientes para cada tipo de parte interesada:

* Representante: especifique quién representa a la parte interesada en el proyecto (esta información es opcional si se ha documentado en otro lugar.) Especifique los nombres de los representantes.
* Descripción: describa brevemente el tipo de parte interesada.
* Tipo: califique la experiencia de la parte interesada, como "gurú", "experto empresarial" o "usuario ocasional". Esta designación puede sugerir formación técnica y un grado de sofisticación.
* Responsabilidades: enumere las responsabilidades clave de la parte interesada en el sistema en desarrollo; enumere sus intereses como parte interesada.
* Criterios de éxito: especifique qué significa éxito para la parte interesada. ¿Cómo se recompensa a la parte interesada?
* Implicación: describa cómo se implica la parte interesada en el proyecto. Cuando sea posible, especifique la implicación con los roles de proceso; por ejemplo, una parte interesada puede ser un revisor de requisitos.
* Entregables: identifique los entregables adicionales que requiere la parte interesada. Estos elementos pueden ser entregables de proyecto o salida del sistema en desarrollo.
* Comentarios o problemas: especifique los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante.

3.6 **Perfiles de usuario:** describa cada usuario del sistema completando la tabla siguiente para cada tipo de usuario. Recuerde que los tipos de usuarios pueden ser expertos y principiantes; por ejemplo, un experto puede necesitar una herramienta flexible y sofisticada con soporte para varias plataformas, mientras que un principiante puede necesitar una herramienta que sea fácil de utilizar. Un perfil exhaustivo cubre estos temas para cada tipo de usuario:

* Representante: especifique quién representa al usuario en el proyecto. (Esta información es opcional si se ha documentado en otro lugar.) Este representante con frecuencia hace referencia a la parte interesada que representa un conjunto de usuarios; por ejemplo, Parte interesada: Parte interesada1.
* Descripción: describa brevemente el tipo de usuario.
* Tipo: califique la experiencia del usuario, como "gurú" o "usuario ocasional." Esta designación puede sugerir formación técnica y un grado de sofisticación.
* Responsabilidades: enumere las responsabilidades de usuario clave con respecto al sistema; por ejemplo, indique quien recoge los datos del cliente, produce informes y coordina el trabajo, etc.
* Criterios de éxito: especifique qué significa éxito para el usuario. ¿Cómo se recompensa al usuario?
* Implicación: describa cómo se implica el usuario en el proyecto. Cuando sea posible, especifique la implicación con los roles de proceso; por ejemplo, una parte interesada puede ser un revisor de requisitos.
* Entregables: identifique los entregables que el usuario crea y cuáles son los destinatarios de éstos.
* Comentarios o problemas: especifique los problemas que interfieren con el éxito y cualquier otra información relevante. Describe las tendencias que dificultan o facilitan el trabajo del usuario.

3.7 **Necesidades clave de la parte interesada o del usuario:** enumere los problemas clave con las soluciones existentes según la percepción de la parte interesada. Aclare estos temas para cada problema:

* ¿Qué causa este problema?
* ¿Cómo se soluciona el problema ahora?
* ¿Qué soluciones desea utilizar la parte interesada?

Debe comprender la importancia relativa que la parte interesada asigna a la solución de cada problema. Las técnicas de clasificación y votación acumulativa ayudan a indicar los problemas que deben resolverse en comparación con las cuestiones que les gustaría abordar a las partes interesadas. Utilice esta tabla para capturar las necesidades de la parte interesada.

| **Necesidad** | **Prioridad** | **Problemas** | **Solución actual** | **Solución propuesta** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| *Tabla 1. Necesidades de la parte interesada* | | | | |

3.8 **Alternativas y competencia:** identifique las alternativas que la parte interesada percibe como disponibles. Estas alternativas pueden incluir la compra de un producto de la competencia, la creación de una solución local o el mantenimiento de una situación invariable. Enumere todas las opciones competitivas conocidas y disponibles. Incluya los puntos fuertes y débiles principales de cada competidor según la percepción de la parte interesada.

**4: Visión general del producto**

Esta sección ofrece una vista de alto nivel de las capacidades del producto, interfaces de otras aplicaciones y configuraciones de sistema. Esta sección suele constar de tres subsecciones:

* Perspectiva del producto
* Funciones del producto
* Suposiciones y dependencias

4.1 **Perspectiva del producto:** coloque el producto en perspectiva en relación con otros productos relacionados y el entorno del usuario. Si el producto es independiente y totalmente autocontenido, indíquelo aquí. Si el producto es un componente de un sistema más amplio, explique cómo estos sistemas interactúan e identifique las relaciones relevantes entre los sistemas. Un modo de visualizar los componentes principales de los sistemas, interconexiones y relaciones externas más amplios consiste en utilizar un proceso de negocio o un diagrama de caso de uso.

4.2 **Resumen de capacidades:** resuma los principales beneficios y características que proporcionará el producto. Por ejemplo, un sistema de soporte de cliente puede utilizar esta parte para abordar la documentación del problema, el direccionamiento y los informes de estado sin elaborar en detalle lo que estas funciones requieren. Organice las funciones de modo que la lista sea comprensible para el cliente o a cualquier persona que lea el documento por primera vez. Puede bastar con una simple tabla que enumere los beneficios clave y sus características de soporte, tal como en el ejemplo siguiente.

| **Beneficio de cliente** | **Características de soporte** |
| --- | --- |
| El nuevo personal de soporte puede aprender rápidamente a utilizar el producto. | Una base de conocimiento ayuda al personal de soporte a identificar rápidamente los arreglos y soluciones conocidos. |
| La satisfacción del cliente mejora porque todo queda contemplado. | Los problemas se identifican, clasifican y rastrean de forma exclusiva en todo el proceso de resolución. Cualquier problema relacionado con incompatibilidades relacionadas con el paso del tiempo, se notifica de forma automática. |
| La gestión puede identificar áreas de problemas e identificar carga de trabajo de personal. | Los informes de tendencias y distribución permiten llevar a cabo una revisión de alto nivel del estado del problema. |
| Equipos de soporte distribuidos pueden trabajar conjuntamente para resolver problemas. | En un servidor de réplica, la información de base de datos actual puede compartirse en toda la empresa. |
| Los clientes pueden ayudarse a sí mismos, reduciendo los costes de soporte y mejorando el tiempo de respuesta. | Se puede poner a disposición una base de conocimientos por Internet. La base de conocimiento incluye capacidades de búsqueda de hipertexto y un motor de consultas gráficas. |
| *Tabla 2. Ejemplo de beneficios y características* | |

4.3 **Suposiciones y dependencias:** enumere todos los factores que afectan a las características que incluye el documento de visión. Enumere las suposiciones que, de modificarse, alterarán el documento de visión. Por ejemplo, una suposición puede afirmar que un sistema operativo específico se encontrará disponible para el hardware designado del producto de software. Si el sistema operativo no se encuentra disponible, el documento de visión deberá modificarse.

4.4 **Coste y precios:** registre las repercusiones y limitaciones relativas a los costes y precios. Por ejemplo, los costes de distribución (el número de CD y la masterización de CD) u otras limitaciones relacionadas con la venta de bienes (manuales y empaquetado) pueden ser relevantes o irrelevantes para el éxito del proyecto, en función de la naturaleza de la aplicación.

4.5 **Concesión de licencia e instalación:** los problemas relacionados con la concesión de licencia y la instalación también pueden afectar directamente al esfuerzo de desarrollo. Por ejemplo, la necesidad de soportar la serialización, la seguridad con contraseña o la concesión de licencia de red crearán requisitos de sistema adicionales que deberán tenerse en cuenta en el esfuerzo de desarrollo. Los requisitos de instalación también pueden afectar a la codificación o crear la necesidad de software de instalación independiente.

**5: Características del producto**

Enumere y describa brevemente las características del producto. Las características son las capacidades de nivel superior del sistema que son necesarias para ofrecer beneficios para los usuarios. Cada característica es un servicio solicitado que normalmente requiere una serie de entradas para lograr un resultado satisfactorio. Por ejemplo, una característica del sistema de rastreo de problemas puede ser la capacidad de ofrecer informes de tendencia. A medida que el modelo caso de uso toma forma, actualice la descripción que hará referencia a los casos de uso.

Puesto que el documento de visión es revisado por una gran variedad de personal implicado, mantenga el nivel de detalle lo suficientemente general para que todo el mundo lo comprenda. Con todo, ofrezca detalles suficientes para que el equipo disponga de la información que necesita para crear un modelo de caso de uso u otros documentos de diseño.

Para gestionar la complejidad de la aplicación, para un sistema nuevo o un cambio incremental, enumere las capacidades a un nivel suficientemente alto que permita incluir entre 25 y 99 características aproximadamente. Estas características ofrecen la base para la definición del producto, la gestión del alcance y la gestión del proyecto. Cada característica se expandirá en mayor detalle en el modelo de caso de uso.

En toda esta sección, haga que cada característica sea relevante para los usuarios, operadores y otros sistemas externos. Incluya una descripción de las funciones y cuestiones de usabilidad que deben abordarse. Se aplican las directrices siguientes:

* Evite el diseño. Mantenga las descripciones de las características a un nivel general. Céntrese en las capacidades necesarias y en los motivos por los que deben o no aplicarse.
* Designe todas las características como requisitos de un tipo de características específico para cada referencia y rastreo.

5.1 **Característica 1**.

5.2 **Característica 2**.

**6: Restricciones**

Tenga en cuenta cualquier restricciones de diseño, restricción externa, como requisitos operativos o reglamentarios u otras dependencias.

**7: Rangos de calidad**

Define los rangos de calidad relativos al rendimiento, la solidez, la tolerancia a fallos, la usabilidad y características similares que la característica establecida no describe.

**8: Precedencia y prioridad**

Defina la prioridad de las diferentes características de sistema.

**9: Otros requisitos del producto**

En un nivel elevado, enumere los estándares aplicables, los requisitos de hardware o plataforma, los requisitos de rendimiento y los requisitos de entorno.

9.1 **Estándares aplicables:** enumere todos los estándares con los que debe cumplir el producto. La lista puede incluir los estándares siguientes:

* Estándares legales y reguladores (FDA, UCC)
* Estándares de comunicación (TCP/IP, ISDN)
* Estándares de cumplimiento de plataforma (Windows, UNIX, etc.)
* Estándares de calidad y seguridad (UL, ISO, CMM)

9.2 **Requisitos de sistema:** defina los requisitos de sistema de la aplicación. Éstos pueden incluir las plataformas de red y sistemas operativos de host, configuraciones, memoria, dispositivos periféricos y el software correspondiente.

9.3 **Requisitos de rendimiento:** detalle los requisitos de rendimiento. Los problemas de rendimiento pueden incluir elementos como factores de carga de usuario, ancho de banda o capacidad de comunicación, rendimiento, precisión, fiabilidad o tiempos de respuesta en varias condiciones de carga.

9.4 **Requisitos de entorno:** detalle los requisitos de entorno según convenga. En el caso de los sistemas basados en hardware, las cuestiones relacionadas con el entorno pueden incluir la temperatura, el choque, la humedad y la radiación. En el caso de aplicaciones de software, los factores de entorno pueden incluir las condiciones de uso, el entorno del usuario, la disponibilidad de los recursos, los problemas de mantenimiento, el manejo de errores y la recuperación.

**10: Requisitos de documentación**

Esta sección describe la documentación que debe desarrollarse para dar soporte al despliegue exitoso de la aplicación.

10.1 **Notas del release y archivo Léame:** las notas del release o el archivo Léame abreviado pueden incluir una sección de novedades, una discusión de cuestiones de compatibilidad con releases anteriores y alertas sobre instalación y actualización. El documento también puede contener arreglos o enlaces a éstos en el release y cualquier problema o solución conocidos.

10.2 **Ayuda en línea:** muchas aplicaciones ofrecen un sistema de ayuda en línea para asistir al usuario. La naturaleza de estos sistemas es única en el desarrollo de aplicaciones ya que combinan aspectos de programación (información que se puede buscar y navegación parecida a la web) con aspectos de escritura técnica (organización y presentación). Muchos equipos encuentran que el desarrollo de un sistema de ayuda en línea es un proyecto dentro de otro que se beneficia la gestión y planificación del alcance desde el inicio del proyecto.

10.3 **Guías de instalación:** un documento que incluye instrucciones relativas a la instalación, la configuración y la actualización que forma parte de la oferta de la solución completa.

10.4 **Etiquetado y empaquetado:** un aspecto coherente empieza por el empaquetado del producto y se aplica a los menús de instalación, las pantallas de carga, sistemas de ayuda, cuadros de diálogo GUI, etc. Esta sección define las necesidades y los tipos de etiquetado que deben incorporarse en el código. Los ejemplos incluyen avisos de copyright y patentes, logotipos corporativos, iconos estandarizados y otros elementos gráficos.

**11: Apéndice 1 - Atributos de característica**

Proporcione atributos de característica que puedan ser utilizados para evaluar, rastrear, priorizar y gestionar los elementos del producto que se proponen para la aplicación. Realice un esquema de todos los tipos de requisito y atributos en un plan de gestión de requisitos independiente. Con todo, es recomendable que enumere y describa brevemente los atributos de las características que se han elegido. Las subsecciones siguientes representan un conjunto de los atributos de característica sugeridos.

11.1 **Estado:** los equipos establecen el estado de la característica después de la negociación y la revisión llevadas a cabo por el equipo de gestión del proyecto. El estado realiza un seguimiento del progreso en toda la vida del proyecto. La tabla siguiente ofrece un ejemplo de valores típicos de estado-atributo.

| **Estado** | **Descripción** |
| --- | --- |
| Propuesta | Describe las características que son objeto de discusión pero que no han sido revisadas ni aceptadas por un "canal oficial". El canal oficial puede ser un equipo de trabajo que conste de representantes del equipo de proyecto, la gestión de productos y la comunidad de usuarios o clientes. |
| Aprobada | Las capacidades que se consideran útiles y factibles y que han sido aprobadas para la aplicación por parte del canal oficial. |
| Incorporada | Las características que han sido incorporadas en la línea base del producto. |
| *Tabla 3. Ejemplos de valor de estado* | |

11.2 **Beneficios:** el grupo de marketing, el gestor de productos o el analista de empresa establece los beneficios de las características. Todos los requisitos no se crean igual. Si se clasifican los requisitos por su beneficio relativo al usuario se abre un diálogo con los clientes, los analistas y los miembros del equipo de desarrollo. Utilice los beneficios a la hora de gestionar el alcance del proyecto y determinar la prioridad de desarrollo. La tabla siguiente ofrece un ejemplo de valores de atributo de beneficio o prioridad típicos.

| **Prioridad** | **Descripción** |
| --- | --- |
| Crítica | Características esenciales. La imposibilidad de aplicar una característica crítica significa que el sistema no satisfará las necesidades del usuario. Todas las características críticas deben ser aplicadas en el release o ello afectará a la planificación. |
| Importante | Características importantes para la eficacia y la eficiencia del sistema en la mayoría de aplicaciones. Las funciones no pueden proporcionarse fácilmente de algún otro modo. La omisión de una característica importante puede afectar a la satisfacción del cliente o usuario, o incluso a los ingresos. Con todo, el release no se retrasará porque no se haya incluido una característica importante. |
| Útil | Las características que son útiles en aplicaciones menos típicas se utilizan con menos frecuencia o pueden satisfacerse con soluciones razonablemente eficaces. No se puede esperar ninguna repercusión significativa en la satisfacción del cliente o en los ingresos si dicho elemento no se incluye en un release. |
| *Tabla 4. Ejemplos de prioridad de beneficio* | |

11.3 **Esfuerzo:** el equipo de desarrollo estima el esfuerzo necesario para implementar las características. Algunas características requieren más tiempo y recursos que otras. La estimación del tiempo, el código necesario o las funciones ayuda a determinar la complejidad y a establecer expectativas de lo que puede lograrse en un determinado periodo de tiempo. Utilice la estimación para gestionar el alcance y determinar la prioridad de desarrollo.

11.4 **Riesgo:** el equipo de desarrollo establece los niveles de riesgos, según la probabilidad de que el proyecto experimente eventos no deseables, como sobrecostes, retrasos en la planificación o incluso cancelaciones. La mayoría de gestores de proyectos opinan que categorizar los riesgos como altos, medios y bajos no es suficiente, aunque es posible especificar graduaciones más sutiles. Con frecuencia, el riesgo puede evaluarse indirectamente midiendo la incertidumbre (rango) de la estimación de la planificación del equipo del proyecto.

11.5 **Estabilidad:** el analista y el equipo de desarrollo establecen la estabilidad de la característica según la probabilidad de que la característica cambio o la comprensión, por parte del equipo, de que la característica vaya a cambiar. La estabilidad se utiliza para ayudar a establecer prioridades de desarrollo y determinar los elementos para los cuales la explicitación resulta la siguiente acción adecuada a realizar.

11.6 **Release destino:** los equipos registran la primera versión del producto que incluirá la característica. Puede utilizar este campo para asignar características de un documento de visión en un release de línea base particular. Al combinarse con el campo de estado, el equipo puede proponer, registrar y debatir varias características del release sin comprometer su desarrollo. Sólo las características cuyo estado se establezca en "incorporada" y cuyo release destino se haya definido se aplicarán. Con la gestión de alcance, se puede incrementar el número de la versión del release destino y el elemento permanece en el documento de visión pero se planifica para un release posterior.

11.7 **Asignado a:** en muchos proyectos, las características se asignan a equipos de características que son responsables de explicitaciones en el futuro, la redacción de requisitos de software y la aplicación. El proceso ayuda a todo el equipo del proyecto a comprender mejor las responsabilidades.

11.8 **Razón:** los equipos utilizan este campo de texto para realizar un seguimiento del origen de la característica solicitada. Los requisitos existen por razones específicas. Este campo registra una explicación o una referencia a una explicación. Por ejemplo, la referencia puede señalar a una página y un número de línea de una especificación de requisito de producto o señalar a un marcador de minuto en el vídeo de entrevista del cliente.