c) La identificación de la literatura académica relevante al tema.

**Método basado en el descuento de flujos de fondos**

El método estima el valor de la empresa de acuerdo a los flujos de dinero que se podrían generar en un futuro, y la trae a valor presente utilizando una tasa de descuento, que se da por el nivel de riesgo a la que está expuesta la compañía. (Fernández, 2008)

**Método valoración patrimonial**

El método trata de establecer el valor de la empresa de acuerdo a una estimación de su patrimonio. Es una técnica clásica que se centra en los valores de los estados financieros. Una de sus mayores desventajas se puede asegurar que es un método estático, que no analiza un desempeño futuro de la organización, ni el valor del dinero en el tiempo, ni inconvenientes con el personal, organización y mercado; ya que esto no se los ve reflejados en los estados contables. (Fernández, 2008)

**Valor Vitalicio del Cliente**

Es el valor actual del flujo de futuros ingresos generados por cada cliente de forma individual. Es decir que, significa la rentabilidad que un cliente dejará en la compañía durante todo el tiempo que este haga negocios con la misma.

**Método basado en cuentas de estado de resultados**

El método de valoración se basa netamente en el estado de resultados, se intenta estimar el valor de la empresa de acuerdo a las ventas, la utilidad u otros parámetros del estado. Para calcular se utilizan diferentes múltiplos de acuerdo a la naturaleza de la empresa, el sector en el que se desenvuelve, la competencia. (Fernández, 2008)