



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Derecho del Comercio internacional y de la UE / International and EU Trade Law
Código	E000001220
Título	<a href="#">Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios</a> ( <a href="#">International and European Business Law</a> )
Impartido en	Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios [Primer Curso]
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Obligatoria
Departamento / Área	Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Isabel Maravall Buckwater
Departamento / Área	Departamento de Derecho Público
Correo electrónico	imaravall@comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura		
Competencias - Objetivos		
Competencias		
GENERALES		
CG01	Capacidad de análisis y síntesis	
	RA1	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias
	RA2	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones
	RA3	Al expresar sus ideas y conclusiones, se apoya en datos y en la relación entre ellos. Plantea varias opciones posibles a partir de las distintas ponderaciones de los datos y sus relaciones



<b>CG03</b>	Capacidad de gestión de la información	
	<b>RA1</b>	Identifica las fuentes relevantes de información de manera prácticamente exhaustiva
	<b>RA2</b>	Ordena adecuadamente y prioriza las fuentes de información. Es capaz de descartar la información irrelevante de manera crítica
	<b>RA3</b>	Es capaz de manejar y utilizar de manera efectiva un elevado número de fuentes de información sin incurrir en contradicciones
<b>CG06</b>	Capacidad de trabajo en equipo	
	<b>RA1</b>	Colabora en la definición, organización y distribución de las tareas del grupo
	<b>RA2</b>	Realiza las tareas que le asignan dentro del grupo en los plazos solicitados
	<b>RA3</b>	Participa de forma activa en los espacios de encuentro del equipo, compartiendo información conocimientos y experiencias
	<b>RA4</b>	Se orienta a la consecución de acuerdos y objetivos comunes, comprometiéndose con ellos
	<b>RA5</b>	Toma en cuenta los puntos de vista de los demás, retroalimentándolos de forma constructiva
<b>CG07</b>	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	<b>RA1</b>	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	<b>RA2</b>	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	<b>RA3</b>	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	<b>RA4</b>	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
<b>CG08</b>	Capacidad de razonamiento crítico	
	<b>RA1</b>	Fundamenta tanto los puntos fuertes como los débiles de los juicios u opiniones que emite
	<b>RA2</b>	Emite juicios en función de criterios externos (utilidad, viabilidad, validez, etc.). Selecciona con acierto el criterio externo a utilizar a la hora de argumentar un



		juicio
<b>CG10</b>	Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo	
	<b>RA1</b>	Adapta autónomamente las estrategias de aprendizaje en cada situación. Razona adecuadamente sobre la adecuación de sus estrategias en cada situación
	<b>RA2</b>	Es capaz de integrar paradigmas de otras disciplinas y/o campos de conocimiento próximos al suyo. Aplica y generaliza con facilidad y rapidez los conocimientos entre disciplinas
<b>CG11</b>	Motivación por la calidad	
	<b>RA1</b>	Se orienta a resultados. Revisa en función de los objetivos en qué punto se encuentra y toma decisiones ajustando su plan de acción
	<b>RA2</b>	Hace un buen uso de los recursos. Es eficiente. Revisa y compensa las ineficiencias que aprecia en sus actuaciones
<b>CG12</b>	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	
	<b>RA1</b>	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	<b>RA2</b>	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	<b>RA3</b>	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	<b>RA4</b>	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	<b>RA5</b>	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CE01</b>	Poseer una visión crítica del funcionamiento e interrelación de las diversas instituciones con relevancia para el desarrollo de negocios internacionales	
	<b>RA1</b>	Comprende y evalúa críticamente la posición de la Unión Europea y sus políticas en el contexto geopolítico y económico internacional, especialmente en aquellos ámbitos con mayor relevancia para el comercio internacional
	<b>RA2</b>	Entiende la posición de la Unión Europea en las instituciones internacionales y las implicaciones jurídicas, políticas y económicas que la pertenencia (o no) a esas organizaciones tiene para los Estados miembros y para los operadores económicos radicados en la UE y en el EEE



<b>CE02</b>	Dominar los principales tratados internacionales con relevancia en el ámbito del tráfico económico internacional, distinguiendo los instrumentos vinculantes de las simples recomendaciones o instrumentos meramente interpretativos u orientadores (soft law)	
	<b>RA1</b>	Conoce en profundidad las fuentes del ordenamiento jurídico comunitario, el sistema de reparto de competencias entre la UE y los Estados miembros, los procesos de adopción de normas en el ámbito comunitario y de trasposición de estas normas a los ordenamientos domésticos de los Estados miembros
	<b>RA2</b>	Identifica correctamente el valor jurídico de cualquier documento aprobado en el seno de las principales organizaciones en materia económica y financiera (OCDE, FMI, BM, OMC)
	<b>RA3</b>	Sabe determinar la compatibilidad de una norma nacional con las normas vinculantes de carácter internacional o comunitario y, en caso de incompatibilidad, sabe interpretar adecuadamente las normas en conflicto para determinar la regla aplicable a un determinado supuesto de hecho
<b>CE03</b>	Conocer las ventajas en el tráfico económico internacional para las empresas de la UE y de otros estados de la OMC e identificar adecuadamente las implicaciones de negocio	
	<b>RA1</b>	Conoce los acuerdos comerciales que establecen el marco de referencia para el desarrollo de relaciones comerciales internacionales (principalmente, el acuerdo de la Organización Mundial del Comercio) y los mecanismos para su aplicación por parte de las propias organizaciones internacionales y por los tribunales de los Estados parte
	<b>RA2</b>	Conoce las ventajas para las empresas radicadas en los Estados parte de la OMC y puede identificar oportunidades de negocio en el marco de sus acuerdos
	<b>RA3</b>	Entiende el funcionamiento de los sistemas arancelarios y de preferencias y es capaz de determinar los gravámenes aplicables a las relaciones comerciales entre empresas radicadas en la UE y empresas o instituciones extranjeras

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

## METODOLOGÍA DOCENTE

**Aspectos metodológicos generales de la asignatura**

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE  
2019 - 2020**

**HORAS PRESENCIALES**

**HORAS NO PRESENCIALES**

**CRÉDITOS ECTS: 3,0 (0 horas)**

## **EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

2019 - 2020  
COURSE  
DESCRIPTIONS

## SUBJECT DETAILS

Data on the subject	
Full Name	EU and International Trade Law
Code	E000001220
Degree	Postgraduate in Master in International and European Business Law
Year	2019-20
Nature	Fall
ECTS Credits	3
Department	Law
Area	Law
Teaching staff	Dr. Isabel Maravall Buckwalter and Dr. Ishita Sharma

Data on the teaching staff	
Teacher	
Name	Dr. Isabel Maravall Buckwalter
Department / Area	
e-mail	<a href="mailto:imaravall@comillas.edu">imaravall@comillas.edu</a>
Telephone	
Tutoring Schedule	Upon request from students

Data on the teaching staff	
Teacher	
Name	Dr. Ishita Sharma
Department / Area	
e-mail	<a href="mailto:isharma@comillas.edu">isharma@comillas.edu</a>
Telephone	
Tutoring Schedule	Upon request from students

## SPECIFIC DATA ON THE SUBJECT

Framework of the subject



## Pre-requisites

None

## Contribution of the degree to the professional profile

This subject will provide students with a general knowledge of the normative framework and main conceptual and practical challenges of International and EU Trade Law. Thus, it will contribute to preparing the professional development of skills useful to work in business enterprises, law firms, public institutions, chambers of commerce and any national or international organization dedicated to foreign commercial matters. It will also grant them tools to evaluate critically the current state of world and EU trade law and policy and its impact on broader issues of global development.

## Competences - Goals

### Competences to be developed

#### Generic Competences

- GC 1: Analysis and synthesis abilities
- GC 3: Ability to manage information
- GC 6: Team work skills
- GC 7: Ability to work in an international context
- GC 8: Critical appraisal skills
- GC 10: Ability to develop autonomous learning skills
- GC 11: Concern for quality
- GC 12: Ability to apply theoretical knowledge into practice

#### Specific Competences

- SC 1 Having a critical view of the functioning and interaction of various institutions with relevance for international business
- SC 2 Mastering the main relevant international treaties in the field of international trade, distinguishing between binding instrument and mere recommendations or instruments merely of an interpretive or guiding nature (soft law)
- SC 3 Knowing the advantages in international trade for EU companies and those from other states of the WTO and properly identifying the corresponding business implications



## COURSE SYLLABUS AND CONTENT

<b>Content</b>
<b>Area 1. International Trade Law</b>
Theme 1. History of International trade law
Theme 1. The World Trade Organization: Normative and Institutional Framework
<b>AREA 2. Main International Trade Rules</b>
Theme 1. Main principles and tariff barriers and non-tariff barriers to trade in goods
Theme 2. Rules on market access in services
Theme 3. Rules on unfair trade: Dumping and Anti-Dumping Measures; Subsidies and Countervailing Measures
Theme 4. Technical Barriers to Trade (TBT) and Sanitary and Phyto-Sanitary (SPS)
Theme 5. TRIPS on Intellectual property
<b>AREA 3. The WTO Dispute Resolution System</b>
<b>AREA 4. Exceptions to the Main International Trade rules</b>
<b>AREA 5. Doha and the universalism versus regionalism debate</b>
<b>AREA 6. EU Trade Law</b>

## TEACHING METHODOLOGY

<b>General methodology of the subject</b>
<b>Contact hours methodology: Activities</b>
Critical assessment of relevant International and EU legal norms and principles. Analysis of relevant scholarly development on the subject. Application of theoretical framework to practical case studies. Completion of written exam.
<b>Outside class methodology: Activities</b>





Reading of assigned materials.

Analysis of normative instruments and academic literature to duly participate later in class.

Preparation of written and oral interventions regarding application of theoretical material to practical case studies.

Study of analysed materials in preparation for written exam.

## SUMMARY OF STUDENT WORK HOURS

NUMBER OF CONTACT HOURS			
Lecture	Debate	Work in collaboration	Evaluation : exam
20	4	5	1
NUMBER OF INDEPENDENT WORK HOURS			
Lecture	Debate	Work in collaboration	Evaluation : exam
25	10	5	5
<b>ECTS CREDITS: 3 (75,00 hours)</b>			

## GRADE EVALUATION AND CRITERIA

Evaluation Activities	Indicators	Evaluation weighting
Work in collaboration	Preparation of written argumentation on case studies to be dealt with in class based on reviewed materials.  Construction of legal arguments within assigned group. Adequate defence of a position reflecting application of legal and theoretical framework to practical case study. Development of views on a concrete case study in a written manner demonstrating well-founded critical thinking. Specific requirements of written piece of work will be announced in first session.	20%
Participation	Participation in class reflecting reading and understanding of the assigned/presented articles, chapters and case studies, either by reacting to direct questions of the professors to each student, by open questions to all the class, or by spontaneous interventions related to the	20%



	subject matter that is being explained or debated.	
Evaluation: exam	Correct completion of a written exam consisting of multiple choice questions. Adequate reflection of general and specific knowledge of the theoretical and practical subjects dealt with in class.	50%
Attendance	Punctuality, responsibility, respect for class	10%

## BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES

### Basic Bibliography and Resources

#### TEXT BOOKS

Baldwin, Richard and Patrick Low (eds.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, World Trade Organization, Cambridge University Press, New York, 2008.

Eeckhout, Piet, *External Relations of the European Union: Legal and Constitutional Foundations*, Oxford University Press, 2011.

Eibner, Wolfgang, *International economic integration: selected International Organizations and the European Union*, München Oldenbourg, 2008.

Folsom, Ralph H., *Principles of International Trade Law: including the World Trade Organization, NAFTA and the European Union*, Concise Hornbook Series, West Academic Publishing, U.S., 2014.

Govaere, Inge, Reinhard Quick and Marco Bronckers, *Trade and Competition Law in the EU and Beyond*, Edward Elgar, UK, 2011.

Hoekman, Bernard M. and Petros C. Mavroidis, *The World Trade Organization: Law, economics, and politics*, The Global Institution Series, Routledge, London and New York, 2007.

Lowenfeld, Andreas F., *International economic law*, Oxford University Press, Oxford/New York, 2nd ed., 2008.

Odell, John (ed.), *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006.

Van den Bossche, Peter, Zdouc Werner, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3<sup>rd</sup> ed., Cambridge University Press, 2013.

Willem Van Genugte, Willem, *The World Bank Group, the IMF and Human Rights: A Contextualised Way Forward*, Intersentia, The Netherlands, April 2015.



## CHAPTER OF BOOKS

Eeckhout, Piet, 'Common Commercial Policy', in *EU external relations law*, Oxford University Press, 2011.

Eeckhout, Piet, 'The EU and its Member States in the WTO - Issues of Responsibility', in *Regional trade agreements and the WTO legal system*, Lorand Bartels & Federico Ortino (eds.), 2006.

Hillion, Christophe, 'Mixity and coherence in EU External Relations: The significance of the "duty of cooperation"', in *Mixed Agreements Revisited*, Cristophe Hillion & Panos Koutrakos (eds.), 2010.

Hoekman, Bernard and L. Alan Winters, 'Multilateralizing preferential trade agreements: a developing country perspective' (Chapter 13), in Baldwin, Richard and Patrick Low (eds.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, World Trade Organization, Cambridge University Press, New York, 2008, pp. 636-680.

Tamas, Kristof and Joakim Palme (eds.), *Globalizing Migration Regimes: New Challenges to Transnational Cooperation*, Research in Migration and Ethnic Relations Series, Ashgate, UK, 2006, specifically Chapters 15 and 17:

Oucho, John O., 'Cooperation and barriers to people and goods: examples from Africa', pp. 218-232.

Koslowski, Rey, 'Towards an international regime for mobility and security?', pp. 274-288.

## ARTICLES

Billiet, Stijn, 'The EC and the WTO Dispute Settlement: The Initiation of Trade Disputes by the EC', in 10 *European Foreign Affairs Review*, 2005.

Dimopoulos, Angelos, 'The validity and applicability of international investment agreements between EU Member States under EU and international law', in 48 *Common Market Law Review*, 2011.

Howse, Robert and Donald Regan, 'The Product/Process Distinction - An Illusory Basis for Disciplining 'Unilateralism'', in *European Journal of International Law*, 2000, available at <http://ejil.oxfordjournals.org/content/11/2/249.full.pdf>

Jackson, John H., 'Comments on Shrimp Turtle and the Product Process Distinction', in *European Journal of International Law*, 2000, available at <http://www.ejil.org/pdfs/11/2/526.pdf>

Klabbers, Jan, 'Safeguarding the Organizational Acquis: The EU's External Practice', in *International Organizations Law Review*, 2007.

Pauwelyn, Joost, 'Bridging Fragmentation and Unity: International Law as a Universe of Inter-Connected Islands', in *Michigan Journal of International Law*, Vol. 25, 2004, pp. 903-916.

Steinberger, Eva, 'The WTO Treaty as a Mixed Agreement: Problems with EC's and the EC Member States' Membership of the WTO', in 17 *European Journal of International Law*, 2006.

## SUGGESTED ARTICLES

Hoffmeister, Frank, 'Outsider or Frontrunner? Recent Developments under International and European Law on the status of the European Union in International Organizations and Treaty Bodies', in 44 *Common Market Law Review*, 2007.

Ličková, Magdalena, 'European Exceptionalism in International Law', in 19 *European Journal of International Law*, 2008.

Weiler, J. H. H., 'The Transformation of Europe', in *The Yale Law Journal*, Vol. 100, No. 8, Symposium: International Law, Jun., 1991, pp. 2403-2483.



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

2019 - 2020  
COURSE  
DESCRIPTIONS

## WEBSITES

[http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/analytic\\_index\\_e/analytic\\_index\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/analytic_index_e.htm)

<https://www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=87&language=en-US>

<http://www.mercosur.int/>

Guiding Principles on Business and Human Rights: Implementing the United Nations "Protect, Respect and Remedy" Framework, Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie, A/HRC/17/31, 21 March 2011, available at <http://www.business-humanrights.org/media/documents/ruggie/ruggie-guiding-principles-21-mar-2011.pdf>.

Millennium Development Goals, available at [www.un.org/millenniumgoals](http://www.un.org/millenniumgoals).

The Millennium Development Goals Report 2010, United Nations, New York, 2010, available at <http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG%20Report%202010%20En%20r15%20-low%20res%2020100615%20-.pdf>

The World Bank, *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*, April 2012, available at <http://econ.worldbank.org/> [Go to WDR2012]

The ABC of European Union Law, [http://bookshop.europa.eu/is-bin/INTERSHOP.enfinity/WFS/EU-Bookshop-Site/en\\_GB/-/EUR/ViewPublication-Start?PublicationKey=OA8107147](http://bookshop.europa.eu/is-bin/INTERSHOP.enfinity/WFS/EU-Bookshop-Site/en_GB/-/EUR/ViewPublication-Start?PublicationKey=OA8107147)