

Las objeciones en el sistema penal acusatorio: experiencia Honduras y Perú (06)

Autor: Enrique Flores Rodríguez

Instituto Pacífico /2026

www.librotecnia.cl

ÍNDICE GENERAL

Abreviaturas	9
Prólogo	11
I. Introducción	15
II. Del interrogatorio y contrainterrogatorio.....	17
1. En el interrogatorio	22
2. En el contrainterrogatorio.....	34
III. Las objeciones en el sistema acusatorio	53
1. El concepto de objeción	53
2. Qué podemos objetar.....	59
3. Objeción como garantía del derecho de defensa en la declaración del imputado.....	66
3.1. La declaración del imputado: sujeto de derechos y no objeto de prueba	66
3.2. La defensa material activa y la objeción	69
3.3. La objeción y la defensa en el Sistema Interamericano.....	72
4. Las preguntas objetables	82
4.1. Las preguntas que versan sobre opiniones.....	83
4.2. La pregunta impertinente.....	93
4.3. La pregunta capciosa	102
4.4. Las preguntas repetitivas.....	111
4.5. Las preguntas que tergiversan la respuesta.....	119
4.6. Las preguntas argumentativas y compuestas ..	124
4.7. Las preguntas sugestivas	134
4.8. La objeción a las preguntas de los jueces.....	149
IV. Clasificación de las objeciones	161

www.librotecnia.cl

1. Clasificación genérica de las objeciones.....	161
1.1. Preguntas poco éticas mediante coacción o castigo.....	181
2. Clasificación según el fondo y la forma.....	188
V. Preparación de la objeción.....	191
1. Preparación previa de la objeción.....	191
1.1. Previsibilidad.....	192
1.2. Prepararse para objetar.....	194
1.3. Evaluación previa.....	196
1.4. Dinámica y atención.....	197
1.5. Prepararse frente al caso concreto.....	198
1.6. Reglas éticas de litigación.....	200
1.7. Proactividad.....	202
2. Preparación de la objeción durante el proceso.....	203
2.1. Oportunidad.....	205
2.2. Especificidad.....	207
2.3. Fundamento estratégico.....	208
VI. La preparación previa de la objeción.....	213
VII. El control del testigo: control de la objeción.....	219
1. Técnicas de control.....	223
1.1. Técnicas básicas.....	223
1.2. Técnicas específicas.....	237
2. La estrategia de no objetar.....	264
VIII. Recomendaciones.....	277
Bibliografía.....	281