

A Classe méRdia brasileira

O rentismo, a ilusão da riqueza e a sociedade que teme o próprio futuro

Ensaio em três partes | Parte I

Ricardo Giuliani

Mestre e Doutor em Direito.

Escritor e Artista Plástico.

Publicação: ricardogiuliani.com.br

Apresentação da série

Neste ensaio, procuro investigar uma das contradições mais persistentes da sociedade brasileira: a convivência entre uma estrutura econômica profundamente desigual e um imaginário social que identifica o sucesso individual com a acumulação patrimonial, frequentemente dissociada da produção de riqueza.

Com a expressão “**classe méRdia**”, não pretendo designar uma categoria estatística nem desqualificar indistintamente os segmentos intermediários da sociedade. Trata-se de uma provocação sociológica dirigida a uma disposição cultural e política: o medo permanente da pobreza, da qual se está perigosamente próximo, combinado com a identificação com uma riqueza que permanece extraordinariamente distante.

Parto da hipótese de que essa contradição contribui para a reprodução do conservadorismo social, para a valorização do rentismo e para a adesão de determinados segmentos das classes médias a projetos políticos que oferecem reconhecimento moral em substituição à segurança econômica.

Desenvolvo a investigação em três partes:

Parte I - A classe méRdia e a ilusão da riqueza. O conceito de classe média, a desigualdade de renda, a diferença entre capacidade de consumo e segurança econômica e a distância entre a posição social efetiva e o pertencimento imaginado.

Parte II - O fator Faria Lima: o dinheiro, o rentismo e a hegemonia financeira. A diferença entre capital produtivo e capital financeiro, a valorização patrimonial como ideal de sucesso e os mecanismos pelos quais os interesses das elites econômicas passam a ser percebidos como interesses gerais da sociedade.

Parte III - O medo, a moral e a política: a classe méRdia diante da extrema-direita. A relação entre insegurança econômica, ressentimento, certificação moral, conservadorismo e autoritarismo, e o modo pelo qual a promessa de superioridade moral pode substituir a perspectiva de ascensão material.

Como ponto de partida, elejo uma questão que considero essencial ao debate sobre o desenvolvimento brasileiro: **como uma sociedade que precisa produzir mais riqueza passou a admirar, como expressão superior de sucesso, a possibilidade de viver da riqueza produzida pelos outros?** Ao final da terceira parte, ela desembocará em outra, que orienta toda a série: **seremos capazes de construir um Brasil em que não seja necessário ser rico para deixar de ter medo de ser pobre?**

PARTE I

A classe média e a ilusão da riqueza

1. O medo de ser pobre e o desejo de parecer rico

Há uma contradição na sociedade brasileira que me parece fundamental para compreender tanto a persistência de nosso atraso econômico quanto algumas das escolhas políticas que fazemos. Somos uma sociedade que admira profundamente a riqueza, porém nem sempre distingue os processos econômicos que a produzem daqueles que permitem sua apropriação.

O patrimônio tornou-se símbolo de sucesso. O rendimento financeiro passou a representar inteligência econômica. A possibilidade de viver sem trabalhar converteu-se em ideal de realização pessoal.

Não há nada de condenável em desejar conforto, estabilidade ou independência financeira. A questão começa quando a capacidade individual de acumular patrimônio passa a ser confundida com a capacidade social de produzir prosperidade.

É nesse ambiente que identifico aquilo que chamarei de **classe média brasileira**.

A expressão contém uma provocação deliberada. Refiro-me à parcela dos segmentos intermediários da sociedade que vive entre duas experiências contraditórias: teme a pobreza porque está suficientemente próxima dela para conhecer suas consequências e deseja a riqueza porque a percebe como única possibilidade de escapar definitivamente da insegurança. O problema é que a distância entre essas duas posições costuma ser muito maior do que aquela sugerida pelo consumo, pela aparência ou pelo discurso social.

Um profissional com rendimento mensal relativamente elevado pode morar em um bairro valorizado, possuir automóvel, viajar regularmente e oferecer educação privada aos filhos. Ainda assim, se depende integralmente de seu salário, uma interrupção prolongada do trabalho poderá comprometer seu padrão de vida. Sua condição econômica permanece estruturalmente diferente daquela de quem possui patrimônio suficiente para sustentar a própria existência independentemente do exercício cotidiano de uma profissão. Essa distinção, aparentemente elementar, desaparece com frequência na representação que construímos sobre nós mesmos.

O assalariado passa a imaginar-se capitalista porque possui aplicações financeiras. O pequeno proprietário identifica-se com os grandes detentores de patrimônio. O profissional liberal, mesmo quando sua renda depende exclusivamente de seu trabalho, aproxima suas preferências políticas daquelas defendidas pelas elites econômicas. Na segunda parte, procurarei mostrar que uma aplicação modesta e um grande patrimônio financeiro, ainda que operem com os mesmos instrumentos, cumprem funções sociais inteiramente distintas.

Não se trata necessariamente de uma identificação irracional. A propriedade, ainda que modesta, produz interesses legítimos. A poupança representa proteção contra riscos. A estabilidade monetária beneficia também os trabalhadores. A contradição aparece quando essa identificação deixa de reconhecer as diferenças estruturais entre quem vive predominantemente do trabalho e quem vive predominantemente da propriedade.

Barbara Ehrenreich deu nome a uma das faces dessa condição ao descrever, em *Fear of Falling* (1989), a vida interior da classe média profissional norte-americana como governada pelo medo de cair: a posição conquistada, sustentada por diplomas e qualificações, precisa ser reconquistada a cada

geração, porque, ao contrário do patrimônio, não se herda.¹ Entre nós, Jessé Souza, em *A classe média no espelho* (2018), insistiu em que a classe média se reproduz sobretudo pelo acesso privilegiado ao conhecimento valorizado e se legitima por uma pretensão de superioridade moral.²

A classe média teme tornar-se aquilo de que economicamente está próxima e deseja ser aquilo de que patrimonialmente permanece distante.

Essa tensão ajuda a explicar determinadas formas de conservadorismo que não decorrem propriamente da segurança econômica, e sim do receio permanente de perdê-la. A preservação da posição social torna-se tão importante quanto sua melhoria. Em determinadas circunstâncias, mais importante. A política passa a ser percebida menos como instrumento de transformação coletiva e mais como mecanismo de proteção de distinções individuais.

2. Afinal, o que é a classe média?

A expressão classe média parece possuir um significado evidente. Poucas categorias sociais, entretanto, são utilizadas com tanta frequência e definidas com tão pouca precisão. Uma família pode ser considerada de classe média por sua renda, por seu padrão de consumo, por sua escolaridade ou pela posição profissional de seus integrantes. Esses critérios, embora relacionados, não são equivalentes.

A tradição clássica da economia política oferece uma primeira distinção. Em Marx, a posição de classe decorre fundamentalmente da relação dos indivíduos com os meios de produção.³ De um lado, encontram-se aqueles que controlam o capital; de outro, aqueles que precisam vender sua força de trabalho.

Entre essas posições, desenvolvem-se grupos intermediários, entre os quais pequenos proprietários, comerciantes, profissionais independentes e, nas sociedades contemporâneas, diferentes segmentos técnicos, administrativos e gerenciais. A questão fundamental não é simplesmente quanto alguém recebe, e sim de onde provém sua renda e qual sua posição no processo de produção e apropriação da riqueza.

Um executivo com remuneração elevada pode continuar dependendo da venda de sua capacidade profissional. Um proprietário com rendimento mensal inferior pode possuir ativos que lhe assegurem autonomia econômica. Não ocupam necessariamente a mesma posição nas relações de produção.

Max Weber acrescentou uma dimensão importante ao definir a situação de classe pelas oportunidades de vida no mercado, nas quais pesam tanto a propriedade quanto as qualificações profissionais, e ao distinguir dela o estamento, ordenado pela honra social e pelo estilo de vida.⁴ A estratificação deixa de depender exclusivamente da propriedade dos meios de produção e passa a envolver também as condições de acesso a recursos, posições e reconhecimento.

Pierre Bourdieu ampliou essa interpretação ao demonstrar que a reprodução das hierarquias sociais envolve diferentes formas de capital: econômico, cultural, social e simbólico.⁵ Para compreender a sociedade brasileira, sua contribuição é especialmente útil.

A distinção entre classes não se realiza apenas pela renda. Manifesta-se também na linguagem, nos hábitos, nos padrões de consumo, nas preferências culturais, nos espaços frequentados e nos sinais de pertencimento. O automóvel, a escola dos filhos, o endereço residencial e os destinos turísticos podem funcionar como instrumentos de classificação social. O consumo deixa

de atender exclusivamente a necessidades materiais e passa a representar uma linguagem de diferenciação.

Em uma sociedade profundamente desigual, essa linguagem adquire particular intensidade. Não basta possuir determinados bens. É necessário demonstrar que eles distinguem seus proprietários daqueles que não podem adquiri-los.

A classe média, sobretudo quando insegura quanto à estabilidade de sua posição, pode investir parte significativa de seus recursos na preservação desses símbolos. A aparência de prosperidade torna-se, assim, um custo adicional da própria condição social. O indivíduo precisa financiar não apenas sua existência, mas também a representação pública da posição que acredita ocupar. A consequência pode ser paradoxal: quanto maior o esforço para demonstrar prosperidade, menor a capacidade de construir segurança patrimonial efetiva.

Não aplico essa interpretação indistintamente a toda a classe média. Descrevo um mecanismo possível de reprodução das hierarquias, cuja incidência depende das condições econômicas e culturais de cada grupo. Ainda assim, nele encontro uma pista importante para compreender por que a proximidade econômica entre diferentes segmentos da população não se converte necessariamente em solidariedade política. A distinção simbólica pode ser mais importante do que a semelhança material. É por esse caminho que, na terceira parte, examinarei como a democratização do acesso à universidade, ao consumo e aos espaços urbanos pode ser vivida por parte das camadas médias como perda de posição.

3. A classe média brasileira diante dos números

A desigualdade brasileira impõe um problema adicional à definição de classe média: pertencer ao centro da distribuição nacional de rendimentos não significa necessariamente possuir condições econômicas que assegurem estabilidade e proteção contra o empobrecimento.

Segundo a PNAD Contínua do IBGE, o rendimento nominal mensal domiciliar per capita no Brasil alcançou R\$ 2.316 em 2025. As diferenças regionais são expressivas: no Maranhão, esse rendimento foi de R\$ 1.219; no Distrito Federal, chegou a R\$ 4.538.⁶

Esses valores não representam a renda específica da classe média. São médias calculadas a partir dos rendimentos domiciliares de toda a população e oferecem uma primeira dimensão das condições materiais da sociedade brasileira. A média, entretanto, pode esconder mais do que revelar.

Em uma economia marcada pela concentração de renda, os rendimentos muito elevados de uma parcela reduzida da população deslocam a média para cima. Por isso, a mediana, que divide a população em duas metades, constitui referência mais apropriada para identificar os grupos intermediários.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) utiliza, no estudo *Under Pressure: The Squeezed Middle Class* (2019), uma definição de renda intermediária que compreende os domicílios situados entre 75% e 200% da renda mediana nacional disponível, ajustada pela composição familiar. Segundo a organização, a participação desses grupos na população dos países estudados diminuiu, em média, de 64% para 61% entre meados da década de 1980 e meados da década de 2010.⁷ A pressão sobre as camadas médias não constitui, portanto, particularidade brasileira.

Aplicado ao Brasil, o critério produz números eloquentes. Pelos dados do IBGE sobre o rendimento de todas as fontes em 2025, a faixa da população situada logo abaixo do meio da distribuição tinha renda média de R\$ 1.311 por pessoa; a faixa logo acima, de R\$ 1.560. A mediana brasileira gira, portanto, em torno de R\$ 1.400 mensais por pessoa. Tomada como aproximação, já que a OCDE trabalha com renda disponível ajustada e a PNAD com renda per capita, a régua internacional situaria a classe média brasileira entre cerca de R\$ 1.050 e R\$ 2.800 mensais por pessoa. Em uma família de quatro integrantes, algo entre R\$ 4.200 e R\$ 11.200 por mês.⁸

Tais números desfazem boa parte de nossa autoimagem. Muitas famílias que se dizem de classe média estão, por essa régua, acima dela, no topo da distribuição brasileira; outras, que se julgam remediadas, encontram-se a poucas centenas de reais da pobreza. Os 40% da população com menores rendimentos receberam, em média, R\$ 663 por pessoa em 2025. O 1% mais rico, R\$ 24.973. Os 10% do topo concentraram 40,3% de toda a massa de rendimentos domiciliares, e o índice de Gini da renda per capita, depois de cair de 0,543 em 2019 para 0,504 em 2024, voltou a subir, para 0,511.⁸

Eis, em números, a geografia da classe média. Do centro da distribuição à base, a distância se mede em centenas de reais. Do centro ao topo, em múltiplos: o rendimento médio do 1% mais rico equivale a cerca de dezoito vezes a mediana. A pobreza está ao alcance da mão. A riqueza, a uma distância que nenhuma trajetória salarial costuma percorrer.

O Brasil acrescenta a esse quadro uma característica histórica: a convivência entre padrões de consumo relativamente modernos e estruturas persistentes de desigualdade.

A classe média brasileira não pode ser compreendida apenas pelo que consome. Interessa-me saber quanto consegue poupar, qual patrimônio efetivamente possui, de que maneira obtém seus rendimentos e por quanto tempo conseguiria preservar suas condições de vida diante da perda de sua principal fonte de renda.

Essa perspectiva permite distinguir duas realidades frequentemente confundidas. A primeira é a **capacidade de consumo**, determinada principalmente pelo fluxo de rendimentos disponíveis. A segunda é a **segurança econômica**, relacionada ao patrimônio acumulado, à estabilidade dos rendimentos, ao endividamento e à existência de mecanismos de proteção social.

Uma família pode possuir elevada capacidade de consumo e reduzida segurança econômica. Pode também apresentar patrimônio relativamente significativo, com baixa liquidez e dificuldades para financiar suas despesas correntes.

O que me interessa é compreender como essas diferentes situações produzem percepções de pertencimento social e influenciam comportamentos políticos.

O medo da pobreza não depende exclusivamente da pobreza efetiva. Pode resultar da consciência, ainda que difusa, de que a posição econômica conquistada permanece vulnerável. E essa vulnerabilidade pode produzir uma disposição conservadora: preservar o pouco que se possui passa a parecer mais urgente do que transformar as estruturas que tornam essa posição insegura.

4. A contradição entre posição econômica e consciência social

Chego, assim, ao problema que considero mais importante nesta primeira parte.

As classes sociais não se comportam politicamente como simples projeções de sua renda. Entre a posição econômica de um indivíduo e suas escolhas políticas existe um universo de valores,

expectativas, experiências, identidades e representações. A consciência social não é um reflexo automático das condições materiais. É nesse espaço que se constrói o imaginário da classe média.

A proximidade com a pobreza não produz necessariamente solidariedade com os pobres. Em determinadas circunstâncias, pode produzir o desejo de estabelecer uma distância simbólica ainda maior em relação a eles. Da mesma maneira, a distância econômica em relação às elites não impede que seus valores sejam incorporados como modelos de comportamento. A identificação com a riqueza pode ser mais intensa precisamente entre aqueles que não a possuem, mas acreditam que poderão alcançá-la.

Essa expectativa desempenha uma função política importante. O indivíduo pode interpretar medidas de redistribuição econômica não apenas a partir de sua situação presente, mas também da posição que imagina ocupar no futuro. A riqueza desejada passa a influenciar suas escolhas tanto quanto a renda efetivamente recebida. O resultado é uma antecipação imaginária do pertencimento de classe.

Não afirmo que todos os integrantes da classe média pensem dessa maneira. As camadas intermediárias são heterogêneas, abrigam diferentes tradições políticas e desempenham funções importantes na sustentação das instituições democráticas. O que pretendo identificar é uma disposição particular, suficientemente relevante para merecer investigação: aquela que transforma a aspiração individual de enriquecimento em identificação política com os interesses dos grandes proprietários de capital.

Essa disposição encontra terreno especialmente favorável em sociedades nas quais a mobilidade econômica é percebida como incerta e a desigualdade permanece elevada. A promessa de enriquecimento individual pode funcionar como substituto simbólico de um projeto coletivo de desenvolvimento.

No Brasil, esse substituto ganhou também uma gramática religiosa. A teologia da prosperidade, difundida sobretudo pelo neopentecostalismo a partir das últimas décadas do século XX, apresenta a riqueza como sinal de bênção, o dízimo como investimento de retorno assegurado e a pobreza como indício de fé insuficiente.⁹ Nada mais distante da ética protestante descrita por Weber, em que o êxito confirmava a eleição sem autorizar o gozo da riqueza. Não reduzo a experiência religiosa a esse traço, nem os fiéis à condição de massa conduzida; em muitas periferias, a igreja oferece amparo, disciplina e redes de solidariedade que o Estado não alcança. Interessa-me outra coisa: a habilidade com que essa teologia costura o medo da queda, a aspiração patrimonial e a promessa de superioridade moral, convertendo um plexo difuso de expectativas em identidade coletiva e, por essa via, em força política organizada. A ascensão individual deixa de ser apenas projeto econômico e passa a ser também prova de merecimento. Voltarei ao tema na terceira parte, quando tratar da certificação moral da sociedade.

Em vez de perguntar que instituições permitiriam elevar a produtividade, melhorar os salários, ampliar os serviços públicos e assegurar estabilidade econômica, passa-se a perguntar como cada indivíduo poderá escapar, isoladamente, das dificuldades que atingem a sociedade. A solução deixa de ser concebida como transformação das condições gerais de existência e passa a ser imaginada como uma trajetória individual de acumulação.

É precisamente nesse ponto que a classe média se encontra com a cultura do rentismo. O dinheiro aparece como instrumento de libertação individual diante de uma sociedade percebida como

permanentemente ameaçadora. A renda patrimonial promete aquilo que o trabalho não consegue assegurar: estabilidade, autonomia e proteção contra a queda social.

Há, contudo, uma diferença fundamental entre a legítima construção de reservas financeiras e a transformação do rentismo em modelo de organização econômica. A primeira representa prudência individual. A segunda pode expressar uma escolha coletiva que privilegia a remuneração da riqueza acumulada em detrimento da ampliação da capacidade de produzi-la. Dessa distinção, e de sua conversão em cultura, a que chamarei **fator Faria Lima**, tratarei na segunda parte deste ensaio.

5. A sociedade que teme o futuro

A classe média não é apenas uma expressão da desigualdade econômica brasileira. É também uma manifestação de nossa dificuldade histórica de construir expectativas coletivas de futuro.

Uma sociedade desenvolvida não se caracteriza exclusivamente pelo número de indivíduos ricos que consegue produzir. Caracteriza-se também pela capacidade de oferecer segurança material, oportunidades de realização e condições dignas de existência àqueles que jamais serão ricos. A prosperidade coletiva pressupõe que o acesso à educação, à saúde, à infraestrutura, à moradia e aos serviços públicos essenciais não dependa exclusivamente da capacidade individual de acumular patrimônio.

Quando essa segurança coletiva é insuficiente, a riqueza privada assume uma função que ultrapassa o consumo e o prestígio. Passa a representar proteção contra as deficiências da própria organização social. A busca por patrimônio torna-se, então, uma resposta individual a problemas coletivos.

Essa resposta é compreensível. Sua generalização como ideal superior de sociedade, no entanto, contém uma contradição: nem todos podem escapar individualmente das condições econômicas que compartilham.

A mobilidade social depende de oportunidades concretas, da produtividade, da distribuição de renda, da qualidade das instituições e da existência de políticas públicas capazes de reduzir vulnerabilidades. Não basta ensinar uma população a administrar seus rendimentos se a estrutura econômica não lhe oferece condições suficientes para acumulá-los. Tampouco basta estimular a poupança privada se a economia não desenvolve oportunidades de investimento capazes de transformar essa poupança em ampliação da capacidade produtiva.

O problema brasileiro não está no desejo de enriquecer. Está na possibilidade de transformarmos esse desejo em uma concepção de sociedade na qual a prosperidade individual se torna mais importante do que as condições econômicas e institucionais que permitem a prosperidade coletiva.

A classe média expressa essa contradição. Deseja segurança, mas frequentemente desconfia dos instrumentos coletivos capazes de ampliá-la. Teme a pobreza, mas pode identificar-se politicamente com aqueles que se encontram muito distantes dela. Valoriza o trabalho como obrigação moral, mas admira a possibilidade de viver exclusivamente dos rendimentos do patrimônio.

Talvez sua característica mais reveladora seja esta: não se sente suficientemente segura para defender transformações profundas, nem suficientemente próspera para deixar de desejar uma posição social que ainda não alcançou.

Entre o medo de perder e a esperança de possuir, pode acabar defendendo a permanência de uma estrutura econômica que não lhe assegura nem estabilidade nem ascensão.

O conservadorismo, nessas circunstâncias, não nasce necessariamente da satisfação com a ordem existente. Pode nascer do temor de que qualquer mudança torne ainda mais precária uma posição já vulnerável. É uma forma de conservação sem segurança. Uma defesa do presente alimentada pelo medo do futuro. Na terceira parte, darei a essa disposição o nome de **conservadorismo compensatório** e examinarei como ela pode converter-se em demanda por superioridade moral.

E uma sociedade que teme permanentemente o futuro encontra dificuldades para construir um projeto de desenvolvimento que dependa de investimentos de longo prazo, inovação, transformação produtiva e compromisso intergeracional.

Não se constrói uma economia desenvolvida apenas com indivíduos que desejam proteger seus patrimônios. É necessário construir instituições capazes de ampliar a riqueza produzida, distribuir oportunidades e reduzir os riscos que tornam a vida econômica uma experiência permanente de insegurança.

A questão decisiva, portanto, não é saber quantos brasileiros conseguirão tornar-se ricos.

É saber se conseguiremos construir uma sociedade na qual não seja necessário ser rico para viver com dignidade.

Fim da Parte I

Na próxima publicação:

Parte II - O fator Faria Lima: o dinheiro, o rentismo e a hegemonia financeira

Examinarei como a valorização do capital financeiro se transformou em referência de sucesso na sociedade brasileira, distinguindo os investimentos que ampliam a capacidade produtiva daqueles orientados predominantemente à apropriação de rendimentos patrimoniais. A discussão envolverá Marx, Keynes, Gramsci, Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares, além de indicadores econômicos sobre investimento, juros, produtividade e concentração de riqueza no Brasil.

Ricardo Giuliani

Mestre e Doutor em Direito. Escritor e Artista Plástico.

Série: A classe média brasileira

Publicação: ricardogiuliani.com.br

Notas e referências

1. EHRENREICH, Barbara. *Fear of Falling: The Inner Life of the Middle Class*. New York: Pantheon Books, 1989.
2. SOUZA, Jessé. *A classe média no espelho: sua história, seus sonhos e ilusões, sua realidade*. Rio de Janeiro: Estação Brasil, 2018.
3. MARX, Karl. *O capital: crítica da economia política*. Livro I. Obra originalmente publicada em 1867.
4. WEBER, Max. *Economia e sociedade*. Especialmente o capítulo "Classes, estamentos e partidos". Obra póstuma, publicada originalmente em 1922.
5. BOURDIEU, Pierre. *A distinção: crítica social do julgamento*. Obra originalmente publicada em 1979.

6. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *IBGE divulga rendimento domiciliar per capita 2025 para Brasil e Unidades da Federação*. Agência de Notícias IBGE, 27 fev. 2026. Disponível em: agenciadenoticias.ibge.gov.br.
7. ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*. Paris: OECD Publishing, 2019.
8. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: rendimento de todas as fontes 2025*. Rio de Janeiro: IBGE, 2026; e *Rendimento médio da população brasileira atinge R\$ 3.367 em 2025*. Agência de Notícias IBGE, 8 maio 2026. Valores de rendimento médio mensal real domiciliar per capita por classes de percentual de pessoas. A estimativa da mediana, em torno de R\$ 1.400, e a faixa de renda correspondente ao critério da OCDE são do autor, calculadas a partir das médias das classes imediatamente inferior e superior ao percentil 50.
9. MARIANO, Ricardo. *Neopentecostais: sociologia do novo pentecostalismo no Brasil*. São Paulo: Loyola, 1999. Sobre a ética protestante: WEBER, Max. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. Obra originalmente publicada em 1904-1905.

Nota metodológica: as categorias *classe média*, *fator Faria Lima* e *conservadorismo compensatório* são empregadas neste ensaio como construções interpretativas. Não correspondem a classificações estatísticas oficiais nem a categorias empíricas previamente validadas. As relações propostas entre insegurança econômica, identificação patrimonial e comportamento político constituem hipóteses analíticas, não relações causais universalmente demonstradas. A pesquisa de dados e referências contou com o auxílio de ferramentas de inteligência artificial; todas as informações foram por mim verificadas e validadas.