



PROCURANDO EMPREGO?

Digite o cargo desejado

BUSCAR



[ÍNICIO](#)  
[INVESTIMENTOS](#)  
[NOTÍCIAS](#)  
[SEU BOLSO](#)

Cotações

Mercado brasileiro

Buscar

[Procurar símbolo](#)

[Mercados](#)

[Página principal](#) > [Finanças pessoais](#) > A cada quatro meses, 14,8% da população entram ou saem da classe média



## A cada quatro meses, 14,8% da população entram ou saem da classe média

Qua, 6 Ago, 10h47

SÃO PAULO - Pesquisa divulgada na terça-feira (5) pela FGV (Fundação Getulio Vargas) revelou que, a cada quatro meses, 14,87% da população entram ou saem da [classe média](#).

A probabilidade de entrar na classe média é de 14,97%, enquanto a probabilidade de sair é de 14,76%, o que significa que é mais fácil o ingresso do que a saída, de acordo com o estudo intitulado "A nova classe média", realizado com base na Pesquisa Mensal do Emprego (PME), do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

A cada quatro meses, 11,34% da população entram ou saem da miséria, proporção menor em relação à classe média, uma vez que esta classe social está no meio da sociedade e inclui pessoas que estão ganhando e perdendo renda. "Já as entradas e saídas da miséria só se dão de e para grupos superiores", explica o estudo.

### Regiões metropolitanas

Na análise das seis regiões metropolitanas apuradas na pesquisa, em Belo Horizonte, há maior entrada e saída da classe média, com 19,5% da população a cada quatro meses. Em seguida, estão Porto Alegre, com índice de mobilidade de 19,3%, Recife (16,8%) e São Paulo (16,1%).

Em relação à probabilidade de entrar e sair, a maior discrepância acontece em Recife, onde as chances de ingresso na classe média são de 27,3%, enquanto as de saída são de 12,2%, de acordo com a tabela abaixo:

Região Metropolitana	Índice de Mobilidade	Probabilidade de saída	Probabilidade de entrada
Recife	16,8%	12,2%	27,3%
Salvador	10,3%	8,4%	13,6%
Belo Horizonte	19,5%	19,4%	19,6%
Rio de Janeiro	10,7%	11,4%	9,9%
São Paulo	16,1%	17,3%	15%
Porto Alegre	19,3%	20,6%	18%

Fonte: FGV