

Um
mundo de
oportunidades

V.4 2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

CARLOS HENRIQUE BAQUETA FÁVARO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

IRAJÁ REZENDE DE LACERDA

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

Secretário de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária

MARCELO NARVAES FIADEIRO

Secretário de Inovação, Desenvolvimento Sustentável, Irrigação e Cooperativismo do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS ERNESTO AUGUSTIN

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

Chefe de Assessoria Especial de Comunicação Social do Ministério da Agricultura e Pecuária

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

Endereço: Esplanada dos Ministérios, Bloco D - 3º andar, Sala 300

CEP: 70043-900 Brasília - DF

Tel.: (61) 3218-2821 e-mail: divulgacao.scri@agro.gov.br

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Equipe Técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Eduardo Magalhães

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Alessandro Fidelis

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Tiago Charão

Priscila Rech Pinto Moser

Rafael Mohana de Carvalho Refosco

Vanessa Medeiros de Jesus

Ana Lúcia de Paula Viana

Fabiana Villa Alves

Virgínia Arantes Ferreira Carpi

Roberto Carlos Papa

Carlos Turchetto

Fernanda Mascarenhas Magalhães

André Okubo

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Luna Lisboa

Frederique Abreu

Andréa Moura

Warley Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Lucas Fiuza

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

Permitida a reprodução sem fins lucrativos, parcial ou total, por qualquer meio, se citada a fonte e o sítio da Internet onde pode ser encontrado o original (www.gov.br/agricultura).

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

Resumo

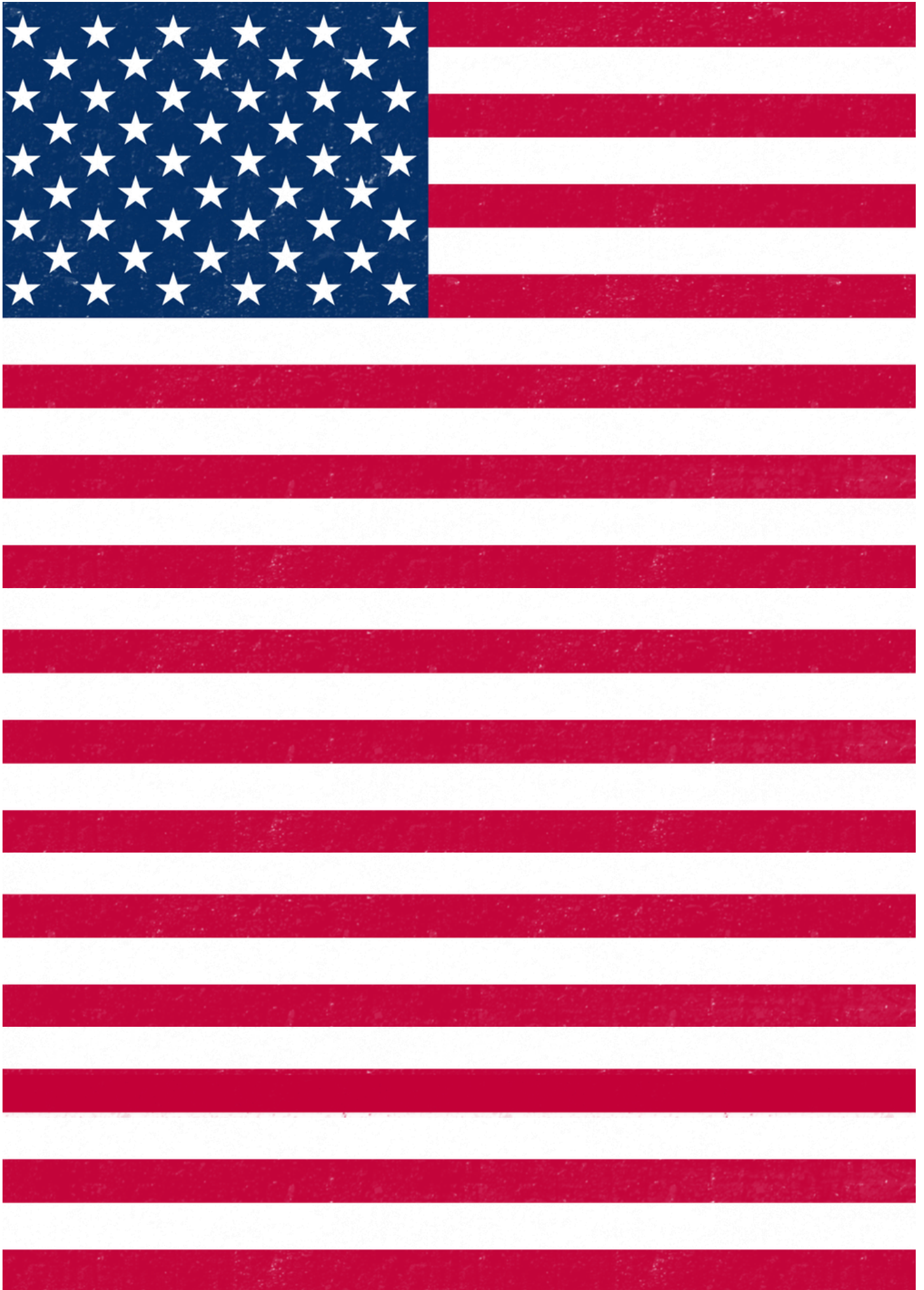
O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

Desenvolvido pela Secretaria de Comércio e Relações Internacionais (SCRI), com apoio dos adidos agrícolas presentes em 38 países, o material reúne análises estratégicas e oportunidades de negócios para produtores, exportadores e associações setoriais que buscam crescer de forma competitiva e sustentável.

Com base nas diretrizes do ministro Carlos Fávaro e sob a liderança do secretário Luis Rua, o AgrolInsight é resultado do esforço de uma equipe dedicada que acredita no potencial do Brasil como potência agroexportadora.

Este relatório é mais do que um compilado de dados — é uma ponte entre o agro brasileiro e o mundo.





MERCADO DE CACAU E CHOCOLATE FINO NOS ESTADOS UNIDOS: OPORTUNIDADES PARA EXPORTADORES BRASILEIROS

Data: 11/04/2026

Posto: WASHINGTON/ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.

Palavras-chave: Estados Unidos; Cacau; Chocolate Fino; Bean-to-Bar; Origem; Orgânico; Exportações Brasileiras; ICCO; FDA.

Responsável: Ana Lúcia de Paula Viana, Adida Agrícola; e Mateus Voltolini, Assistente Técnico.

SUMÁRIO:

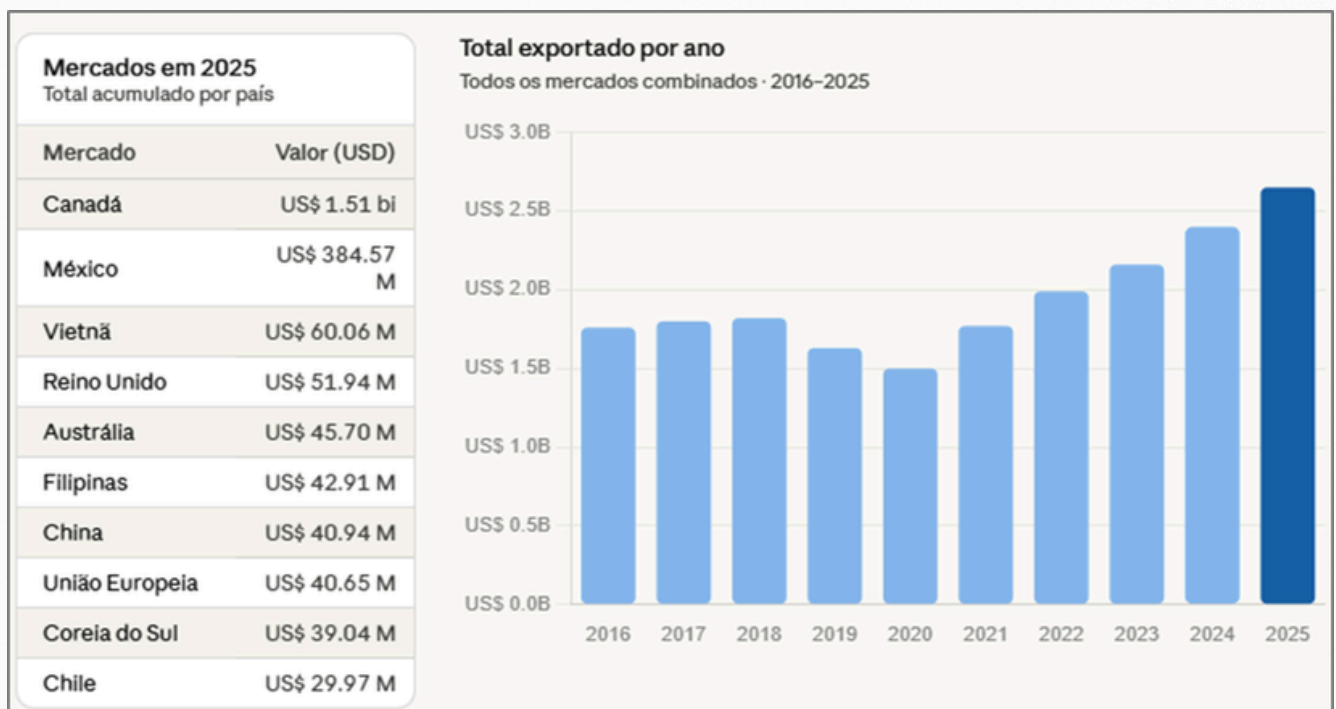
O mercado norte-americano de cacau e chocolate é o maior do mundo, com importações de cacau e derivados superiores a US\$ 8,25 bilhões em 2024 e consumo doméstico estimado em US\$ 23 bilhões. Os Estados Unidos não produzem cacau e dependem integralmente de importações para abastecer uma indústria confeitaria robusta e em expansão. Paralelamente, consolida-se nos EUA uma transformação estrutural: o segmento de chocolates finos e artesanais – especialmente o modelo bean-to-bar e os produtos de origem única (single-origin) – cresce a taxas superiores a 7% ao ano, impulsionado por consumidores que valorizam rastreabilidade, sustentabilidade e perfis sensoriais únicos. O Brasil, detentor de uma cadeia produtiva completa – da lavoura à barra de chocolate – e reconhecido internacionalmente pelo cacau de perfil fino, especialmente das regiões da Bahia e do Pará, exportou US\$ 131 milhões em cacau e derivados para os EUA em 2025 (US\$ 47 milhões a mais do que em 2024), figurando como o segundo maior destino das exportações brasileiras de derivados. O presente documento analisa a estrutura do mercado americano, o posicionamento das exportações brasileiras, as exigências regulatórias e as principais oportunidades estratégicas para exportadores brasileiros que desejam ampliar sua presença nesse mercado em crescimento, com ênfase nos segmentos de nicho – orgânico, bean-to-bar e cacau de origem – onde o Brasil possui vantagem competitiva real.

1.Introdução: O Mercado Norte-Americano de Cacau e Chocolate

Os Estados Unidos não cultivam cacau em seu território continental e dependem inteiramente de importações para abastecer sua indústria chocolateira. Trata-se do maior importador mundial de cacau e produtos derivados, com importações totais de cacau e preparações superiores a US\$ 8,25 bilhões em 2024, segundo dados do UN Comtrade. O mercado americano de chocolate foi avaliado em US\$ 23 bilhões em 2024, com consumo per capita de 3,7 kg por habitante ao ano. Apesar de não serem produtores de cacau, os EUA são um dos maiores processadores e fabricantes de produtos de chocolate do mundo. Os EUA importam grandes volumes de cacau em grão principalmente da Costa do Marfim, Gana, Equador e Brasil, entre outros. Empresas como Mars, Mondelez, Hershey e Cargill têm capacidade industrial enorme concentrada nos EUA. Há alguns fatores que explicam bem essa posição:

- Escala industrial: Os EUA têm algumas das maiores fábricas de processamento de cacau e chocolate do mundo, com altíssima eficiência produtiva e economias de escala que permitem competir globalmente em preço e volume.
- Valor agregado: Exportar chocolate acabado, recheado, em pó ou em forma de confeito rende muito mais do que exportar cacau bruto. Os EUA capturam essa margem ao longo de toda a cadeia.
- Marcas e formulação: Produtos como chocolates Hershey, M&Ms e outros têm demanda global estabelecida, especialmente em mercados como Canadá, México, Filipinas e Coreia do Sul — todos presentes na tabela.

Esse padrão é bastante comum no comércio internacional: países sem vantagem comparativa na produção primária de um insumo ainda assim dominam a exportação do produto por conta de capital, tecnologia e infraestrutura logística. O gráfico a seguir mostra as exportações americanas de chocolates e produtos de cacau:



Fonte: FAS/USDA.

O Canadá, por sua proximidade geográfica, integração pelo USMCA e hábitos de consumo similares, é o principal destino (US\$ 1,51 bi acumulado). México aparece em segundo pelo mesmo motivo. Já mercados como Filipinas, Coreia do Sul e Vietnã refletem a demanda asiática crescente por produtos ocidentais de chocolate — as marcas americanas têm forte apelo nesses países.

A crise de oferta global de cacau em 2023 e 2024 alterou significativamente a dinâmica do setor. Segundo o Economic Research Service (ERS) do USDA, o volume importado de amêndoas de cacau pelo país caiu 22% em 2023 e outros 26% em 2024, chegando a 198.000 toneladas métricas – menos da metade da média anual de 425.000 toneladas registrada entre 2000 e 2022. A contração foi provocada por quebras de safra sucessivas na África Ocidental, onde Costa do Marfim respondem por mais de 50% da produção global. O preço internacional das amêndoas de cacau atingiu o pico histórico de US\$ 10.412 por tonelada em dezembro de 2024, tendo registrado alta acumulada de 310% em dois anos.

Em resposta, grandes fabricantes de chocolates nos EUA reduziram o tamanho de suas embalagens e ampliaram a oferta de produtos alternativos durante as principais datas comemorativas (Halloween, Dia dos Namorados e Páscoa). A recuperação da oferta global é esperada para o ciclo 2024/25, com o ICCO estimando pequeno superávit de 49.000 toneladas após três anos consecutivos de déficit.

Nesse contexto, o Brasil emerge como alternativa estratégica para importadores americanos, especialmente no segmento de cacau diferenciado: o país possui posição única na cadeia global, sendo capaz de fornecer desde amêndoas brutas até chocolates prontos de alto valor agregado.

2. Estrutura do Mercado e Segmentação

2.1. Segmento de Massa

O mercado de chocolate em massa nos EUA é dominado por grandes conglomerados multinacionais como Mars, Hershey, M&Ms e Nestlé. Esses players controlam a maior parte das prateleiras de supermercados e grandes redes varejistas. O fornecimento de cacau para esse segmento é feito majoritariamente via África Ocidental, e o principal critério de seleção é o preço. O Brasil já exporta manteiga de cacau e massa de cacau para esse mercado, inclusive para uso industrial por parte dessas empresas.

As importações de chocolates e preparações contendo cacau para os EUA totalizaram US\$ 4,8 bilhões em 2024, com o Canadá liderando (55% do valor total), seguido pelo México (14%) e Bélgica (5,2%), segundo dados da IndexBox. O preço médio de importação subiu 15% em 2024, chegando a US\$ 6.389 por tonelada, refletindo a alta das matérias-primas.

2.2. Segmento Premium e Artesanal (Bean-to-Bar e Single-Origin)

O segmento de maior crescimento e interesse estratégico para o Brasil é o de chocolates finos e artesanais. O mercado global de chocolate bean-to-bar (produção artesanal em que o chocolateiro controla todo o processo, da amêndoa à barra final) foi avaliado em US\$ 4,34 bilhões em 2025 e deve alcançar US\$ 6,16 bilhões até 2030, crescendo a uma CAGR (taxa de crescimento anual composta) de 7,24%, segundo a Mordor Intelligence. A América do Norte é o maior mercado regional para esse segmento.

O modelo bean-to-bar caracteriza-se pelo controle integral do processo produtivo – da seleção das amêndoas à barra final – e pela ênfase em transparência, rastreabilidade e perfis sensoriais únicos. Segundo a Fine Chocolate Industry Association, o segmento artesanal cresceu a uma taxa anual de 20% nos últimos cinco anos. Fabricantes como Dandelion Chocolate (São Francisco), Askinosie Chocolate e Raaka Chocolate são exemplos consolidados nos EUA que buscam ativamente cacau de origens específicas, incluindo o Brasil.

A tendência de single-origin – chocolates produzidos exclusivamente com cacau de uma região ou fazenda específica – vem ganhando espaço crescente nas prateleiras de varejistas especializados como Whole Foods Market, Dean & DeLuca e plataformas de e-commerce. Segundo estimativas de mercado, as linhas de chocolates de origem única expandiram-se em 15% a 18% em número de SKUs (Stock Keeping Units, ou seja, unidades de produto distintas no portfólio de cada fabricante, diferenciadas por sabor, gramatura ou embalagem) entre 2023 e 2025.

2.3. Segmento Orgânico e Certificado

A demanda por cacau e chocolate orgânicos certificados cresce de forma consistente no mercado americano. Consumidores jovens e urbanos, especialmente das gerações Millennial e Gen Z, são os principais propulsores desse mercado. Certificações como USDA Organic, Fair Trade, Rainforest Alliance e Direct Trade funcionam como sinalizadores de qualidade e ética para o consumidor americano. Produtos com pelo menos uma dessas certificações obtêm margens de 20% a 40% em relação ao cacau convencional. O Brasil tem potencial de expansão significativo nesse segmento, especialmente em regiões como o sul da Bahia e o Pará, onde sistemas agroflorestais e práticas de cultivo sustentável são predominantes.

3. A Posição do Brasil na Cadeia Global de Cacau

O Brasil é o sétimo maior produtor mundial de amêndoas de cacau, respondendo por aproximadamente 4% da produção global (2024/25), segundo o ICCO. Diferentemente de outros produtores, o país possui uma característica única: domina todos os elos da cadeia produtiva, da lavoura à fabricação de chocolate de alta qualidade. Isso permite ao exportador brasileiro atuar tanto no segmento de commodities (amêndoas brutas, manteiga, pó de cacau) quanto no segmento de maior valor agregado (chocolates premium, bean-to-bar, tabletes de origem).

A produção nacional é concentrada em dois estados: Bahia, que responde por 59% do volume, e Pará, que contribui com 36%. A Bahia é historicamente reconhecida pelo cacau de perfil fino (fino de aroma), especialmente proveniente das regiões de Ilhéus e Itabuna, enquanto o Pará destaca-se pelo cacau amazônico, valorizados por chocolateiros artesanais americanos em busca de perfis sensoriais distintos dos africanos.

Estado	Participação Nacional	Perfil do Cacau	Principal Oportunidade nos EUA
Bahia	59%	Fino de aroma; tradicional	Chocolates <u>premium, single-origin</u>
Pará	36%	Amazônico; florestal; notas frutadas	<u>Bean-to-bar</u> , orgânico, sustentável
Outros	5%	Variado	Nichos regionais e orgânicos

Fonte: USDA/FAS Brazil's Role in the Global Cocoa Landscape (2025); IBGE.

Segundo dados do Agrostat/MAPA, as exportações brasileiras de derivados de cacau para os EUA somaram US\$ 131 milhões em cacau e derivados para os EUA em 2025 (US\$ 47 milhões a mais do que em 2024). Os EUA foram o segundo maior destino das exportações brasileiras de derivados, representando 16,3% das exportações brasileiras no setor – atrás apenas da Argentina. Historicamente, o Brasil exportou volumes superiores a 10 mil toneladas anuais de manteiga de cacau para os EUA entre 2018 e 2021. O aumento de 56% no valor das exportações do setor sinalizou uma recuperação após as perdas de produtividade de cacau do ciclo 2023/24, apesar das tarifas impostas pelo Governo Trump em 2025.

4. Principais Produtos e Oportunidades de Exportação para os EUA

4.1. Amêndoas Brutas de Cacau (HS 1801)

A exportação de amêndoas brutas (in natura) é o ponto de entrada mais direto na cadeia americana. O mercado bean-to-bar americano compra amêndoas diretamente de fazendas ou cooperativas, valorizando rastreabilidade e perfil sensorial. O preço médio pago por amêndoas de origem especial pode ser 2 a 3 vezes superior ao da amêndoa commodity. Para esse segmento, o exportador brasileiro deve investir em fermentação e secagem de qualidade, além de possuir ou facilitar a obtenção de certificações como USDA Organic ou Fair Trade.

4.2. Derivados de Cacau: Manteiga, Licor de cacau e Pó (HS 1802, 1803, 1804, 1805)

Esses produtos são ingredientes essenciais para a indústria de alimentos e cosméticos americana. A manteiga de cacau brasileira tem longa tradição de exportação para os EUA, sendo utilizada tanto na indústria chocolateira quanto na de cuidados pessoais. A crise de oferta global de 2023-2024 valorizou significativamente esses derivados e criou oportunidade para fornecedores alternativos que ofereçam regularidade, qualidade e rastreabilidade.

O pó de cacau (HS 1805) encontra demanda crescente em aplicações funcionais, como bebidas proteicas, suplementos e produtos de panificação premium – segmento em expansão nos EUA alinhado às tendências de alimentação saudável. O Brasil, como quinto maior processador mundial de cacau, tem capacidade instalada para atender essa demanda.

4.3. Chocolates Finos e Bean-to-Bar (HS 1806)

A exportação de chocolates prontos é o segmento de maior valor agregado e maior potencial de diferenciação para o Brasil. Marcas brasileiras como e produtores independentes do sul da Bahia já têm presença nos mercados de nicho americanos, participando de feiras como o Northwest Chocolate Festival e o Fine Chocolate Industry Association Annual Conference.

Chocolates brasileiros que enfatizam origem específica têm apelo crescente junto a consumidores americanos que valorizam narrativas de origem e sustentabilidade. A importação de chocolates prontos para os EUA classifica-se sob o Capítulo 18 do HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States), subposição 1806.

Produto	Código SH (6 dígitos)	Tarifa MFN	Observações
Amêndoas de cacau brutas ou torradas	1801.00	0%	Livre de tarifa; sujeito a inspeção FDA e USDA
Massa/Licor de cacau — não desengordurada	1803.10	0%	Livre de tarifa
Massa/Licor de cacau — desengordurada	1803.20	0,2¢/kg	Taxa específica mínima
Manteiga de cacau	1804.00	0%	Livre de tarifa
Pó de cacau sem açúcar	1805.00	0,52¢/kg	Taxa específica mínima
Chocolates e preparações com cacau	1806.xx	Variável (0% a 10%)	Depende da formulação e teor de gordura láctea

Fonte: USDA/FAS; U.S. CBP – *Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS)*.

5. Exigências Regulatórias para Acesso ao Mercado Americano

O acesso ao mercado americano de cacau e chocolate exige conformidade com normas de três agências federais: a Food and Drug Administration (FDA), o U.S. Department of Agriculture (USDA) e o U.S. Customs and Border Protection (CBP).

5.1. FDA – Exigências Sanitárias

Todos os produtos de cacau e chocolate importados pelos EUA estão sujeitos à regulação da FDA como alimentos. O importador deve realizar o registro da instalação produtora (Food Facility Registration), o que inclui a renovação bienal. É obrigatório o envio de Prior Notice (notificação prévia) antes da chegada da carga ao território americano.

A FDA define padrões de identidade (Standards of Identity) para os diferentes tipos de chocolate (amargo/bittersweet, meio amargo/semisweet, ao leite/milk chocolate, branco/white chocolate), especificando teores mínimos de cacau e máximos de ingredientes como açúcar e gordura láctea. O exportador brasileiro deve garantir que a formulação do produto esteja em conformidade com esses padrões antes de exportar.

5.2. USDA e Certificações

Para amêndoas brutas de cacau, há inspeção fitossanitária do USDA na chegada ao porto. O exportador deve apresentar certificado fitossanitário emitido pela autoridade competente brasileira (MAPA). Para produtos com alegação USDA Organic, a certificação deve ser concedida por certificadora acreditada pelo USDA (National Organic Program – NOP), processo que envolve auditoria anual da fazenda ou unidade processadora.

5.3. Rotulagem e Apresentação

Todos os chocolates prontos para consumo devem apresentar rótulo em inglês com: nome do produto, lista de ingredientes em ordem decrescente de peso, informação nutricional (Nutrition Facts), peso líquido, nome e endereço do fabricante ou importador, e declaração de alérgenos (leite, soja, nozes etc.). A ausência ou inadequação do rótulo é motivo frequente de retenção pela FDA. O exportador deve desenvolver embalagem específica para o mercado americano, atendendo também a requisitos de design e declarações permitidas.

7. Preços de Referência no Varejo Americano

O conhecimento dos preços praticados no varejo americano é fundamental para que o exportador brasileiro possa calibrar sua estratégia de precificação e identificar em quais segmentos há margem de entrada competitiva.

Produto	Formato	Faixa de Preço (USD)	Canal
Amêndoa de cacau <u>single-origin</u> (a granel)	500g	US\$ 12,00 – 20,00	Lojas especializadas / online
Tablete de chocolate <u>bean-to-bar</u> 70%	70g	US\$ 8,00 – 15,00	Boutique / <u>Whole Foods</u> / online
Tablete chocolate orgânico certificado	100g	US\$ 6,00 – 10,00	<u>Whole Foods</u>
Manteiga de cacau (cosmética/alimentar)	250g	US\$ 10,00 – 18,00	<u>Amazon</u> / farmácias / naturais
Pó de cacau <u>premium</u> (100% cacau)	454g	US\$ 12,00 – 20,00	Supermercados <u>premium</u> / online
Chocolates importados	200g	US\$ 20,00 – 45,00	Boutiques / <i>e-commerce</i>

6. Estratégias e Recomendações para Exportadores Brasileiros

6.1. Posicionamento por Origem e Sustentabilidade

O diferencial competitivo do cacau brasileiro no mercado americano não é o preço, mas a origem e o perfil sensorial único. Regiões como o sul da Bahia e o Pará amazônico têm narrativas de sustentabilidade extremamente valorizadas por chocolateiros artesanais e consumidores premium americanos. O exportador deve investir em sua história de origem, incluindo fotos da fazenda, perfil do produtor e informações sobre as práticas agroflorestais.

6.2. Certificações Estratégicas

O custo de certificação é um investimento com retorno claro em margem e acesso a canais premium. Para o mercado americano, as certificações mais impactantes são:

- (a) USDA Organic – abre acesso a varejistas como Whole Foods e ao segmento de consumidores health-conscious;
- (b) Fair Trade USA ou Fair Trade International – valorizado por consumidores em canais de e-commerce;
- (c) Rainforest Alliance – reconhecida por grandes compradores industriais.

6.3. Feiras e Plataformas Especializadas

As principais vitrines para o cacau e chocolate fino nos EUA são: o Northwest Chocolate Festival (Seattle, WA – novembro), o Fancy Food Show (Nova Iorque e São Francisco), o Fine Chocolate Industry Association Annual Conference e o Sweets & Snacks Expo (Chicago). A participação nesses eventos facilita o contato direto com importadores, chocolateiros bean-to-bar e compradores de varejistas especializados. A Adidância Agrícola em Washington pode atuar como ponto de apoio e facilitação de contatos para produtores e exportadores brasileiros interessados.

6.4. Canais de Distribuição Alternativos

Para exportadores de chocolates prontos, os canais mais adequados são:

- (a) varejistas especializados – lojas gourmet, delicatessens e boutiques de chocolate;
- (b) e-commerce direto (DTC) via plataformas como Amazon, Goldbelly e site próprio com envio internacional;
- (c) food service premium – restaurantes de luxo, hotéis boutique e cafeterias especializadas;
- (d) distribuidores especializados em produtos artesanais e importados.

6.5. Atenção ao Impacto das Tarifas

O exportador brasileiro deve monitorar atentamente o cenário tarifário americano. Em 2025, o governo Trump anunciou novas rodadas de tarifas recíprocas que afetaram diversos setores. Embora amêndoas brutas e a maioria dos derivados de cacau sejam historicamente isentos de tarifas, produtos processados como chocolates prontos (HS 1806) podem ser impactados por medidas tarifárias de caráter horizontal. Recomenda-se acompanhar o portal do USTR (United States Trade Representative) e manter contato com o importador americano para monitorar qualquer alteração que incida sobre os NCMs relevantes.

8. Conclusão

O mercado americano de cacau e chocolate apresenta conjuntura favorável para os exportadores brasileiros. A crise de oferta da África Ocidental, a busca ativa por fornecedores alternativos confiáveis e o crescimento acelerado do segmento artesanal e de origem única convergem para criar uma janela de oportunidade que o Brasil está bem-posicionado para aproveitar.

O diferencial brasileiro não é o preço competitivo frente ao cacau africano convencional – é a qualidade sensorial única, a diversidade de origens, a capacidade de atender toda a cadeia de valor e o alinhamento natural com as tendências de sustentabilidade, rastreabilidade e autenticidade que definem o consumidor americano de chocolates finos.

Exportadores que investirem em certificações, desenvolvimento de embalagem para o mercado americano, presença em feiras especializadas e relacionamento direto com chocolateiros bean-to-bar têm perspectivas reais de ampliar sua participação nesse mercado bilionário.