



HOJA INFORMATIVA

DEL SOCI



# FULL INFORMATIU DEL SOCI

Exemplar gratuït

MAIG 2005



**Cada vegada més a prop  
del soci**

maig 2005

**Edita:**  
Caixa Rural Vila-real

**Seu Social:**  
Plaça Major, 10  
12540 Vila-real

Tel. 964 50 02 00  
Fax 964 52 17 98

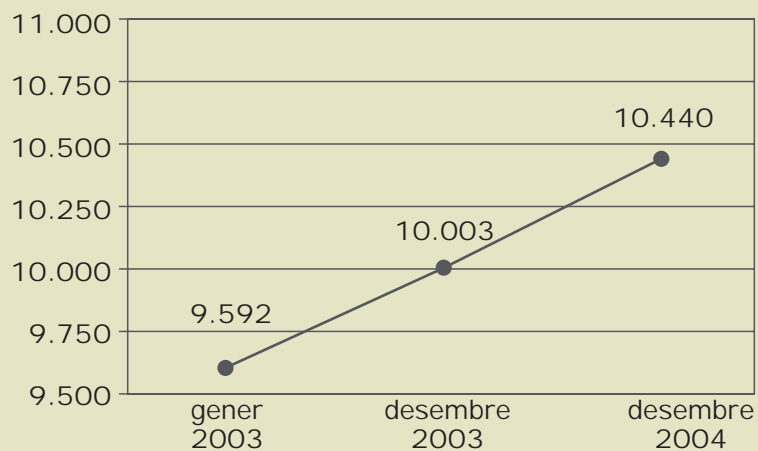
[www.cajaruralvillarreal.com](http://www.cajaruralvillarreal.com)

[villarreal.vreal@cajarural.com](mailto:villarreal.vreal@cajarural.com)

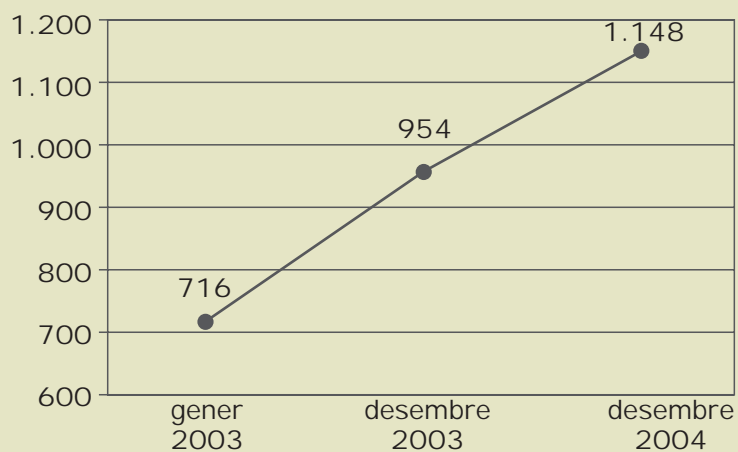
Depòsit Legal CS n° 150-1965

Imprimeix: Vilgraf Vila-real

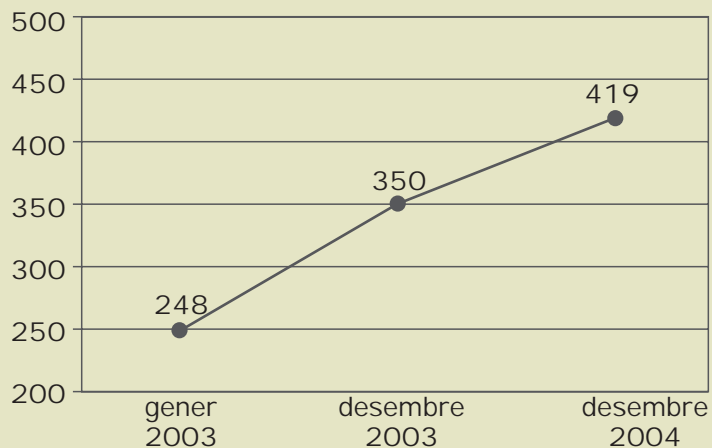
Gràfica TOTAL SOCIS



Gràfica TOTAL SOCIS MENORS DE 30 ANYS



Gràfica TOTAL SOCIES MENORS DE 30 ANYS





Estimados socios:

Cuando hace dos años la Asamblea General de nuestra Caja Rural, decidió la continuidad del modelo tradicional de la Entidad, a alguno le podía parecer que la decisión había sido dictada por el

corazón, puesto que se nos dijo que el único futuro tanto para la Caja Rural como para Vila-real pasaba por la desaparición de la misma.

Hoy, el paso del tiempo, nos ratifica que la decisión fue la adecuada. En un entorno de gran competencia y con unas condiciones de mercado difíciles, Caja Rural, sigue desarrollando desde su autonomía e independencia una función muy importante en el desarrollo social, económico y cultural de nuestro pueblo, que ninguna otra entidad puede realizar.

La normalidad ha sido la característica fundamental del pasado ejercicio 2004. Pero dentro de la normalidad social me gustaría destacar algunos puntos que nos reafirman la salud económica y social de nuestra Caja Rural.

Ha sido importante la implicación de los jóvenes y de las mujeres en nuestra entidad. Los socios menores de treinta años han aumentado en un 63,76 %, lo que supone un rejuvenecimiento de nuestra masa social. Para el mismo colectivo de menores de treinta años el incremento de mujeres socias ha supuesto el 72,34 %. Les animo a su máxima integración en la Caja Rural.

Desde el punto de vista económico, el desarrollo de la Entidad en el 2004 ha alcanzado cotas históricas, con crecimientos muy superiores a los años anteriores. El total del activo tuvo un

crecimiento un 15 % mayor que el incremento medio de los siete años anteriores. El crecimiento de la inversión crediticia, de la financiación a particulares fue un 50 % mayor que la media de crecimiento de los pasados siete años, así como los depósitos de clientes que en el pasado año crecieron un 30 % más que en mismo período anterior. Y todo ello reduciendo la tasa de morosidad al 0,85 %.

Los beneficios del 2004 crecieron un 13 % sobre los del año anterior, alcanzando la cifra de 2.030.000 euros, asegurando la solvencia y estabilidad financiera de Caja Rural. Y todo ello a pesar de que los socios de Caja Rural pagamos sólo la quinta parte de las comisiones directas que se pagan como media en el resto de las entidades financieras, porque ese beneficio se traslada directamente al socio.

Lo anterior nos demuestra que la opción elegida hace ahora dos años no estaba dictada sólo por el sentimiento. La Caja Rural, la "Caixa del nostre poble", seguirá siendo la que es mientras la identidad de la misma con sus socios y con toda la población sea real y efectiva. Con el esfuerzo y la colaboración de todos los empleados y clientes la Caja tiene un futuro importante para Vila-real.

Habrás recibido la convocatoria para la próxima Asamblea. No es una invitación, es un derecho y una obligación de cada socio la asistencia y participación en la misma es un elemento de grandeza para la Entidad. En ella y cada ejercicio, el Consejo Rector tiene la satisfacción de rendir cuentas a todos los socios de la confianza que en nosotros habéis depositado y es el foro para aclarar y explicar todo aquello que cualquier socio considere de interés. Espero una asistencia importante como síntoma de que la Caja es de todos y todos la sentimos como algo nuestro.

Un abrazo.

Pepe Llop Usó  
Presidente Caixa Rural Vila-real



Estimados socios:

Cuando lleguen estas líneas a vuestras manos, estaremos en vísperas de celebrar la Asamblea General correspondiente al ejercicio de 2004, máximo exponente de la soberanía de esta Caja Rural y principal motor del devenir de los últimos

acontecimientos vividos por la misma en el pasado más reciente.

No quiero extenderme aquí en glosar cifras y porcentajes de la situación económico-financiera de la entidad, ya que debe ser en el correspondiente orden del día de la Asamblea, cuando se dé cuenta a todos los socios del resultado general del ejercicio. Más bien, me gustaría hacer una reflexión con cierta profundidad de la política que estamos llevando a cabo desde la dirección de la Caja en torno a la dicotomía gestión cooperativa vs. gestión económico-financiera, en los últimos 2 años.

La dirección inequívoca de todo el proceso de toma de decisiones desde mi llegada al cargo ha sido clara: potenciar la gestión cooperativa frente a las políticas de búsqueda de eficiencia económica de otras entidades financieras, adoptando medidas en las que el nivel de atención y satisfacción del socio ha primado frente a los ratios de productividad financiera, como son:

- Se han modernizado, ampliado y renovado todas las oficinas para ofrecer mejor servicio a los socios.
- Se han incorporado 7 trabajadores en puestos de atención al público, potenciando el servicio de todas las oficinas.
- Se va a inaugurar una nueva oficina en el 2005 (urbana 8) en una zona de expansión urbana de Vila-real próxima al ambulatorio de Carinyena.
- Se ha renovado toda la entrada de la oficina principal para dotar de mayor amplitud toda la planta baja, individualizar el cajero y adecuar la puerta de entrada a los nuevos tiempos.
- Se está renovando todo el parque de cajeros, adecuando los de mayor uso a la implantación de operaciones con libretas, así como la progresiva instalación en la O.P. y en un futuro en el resto de oficinas, de actualizadores de libretas.
- Se ha instalado un nuevo cajero en el centro comercial "Carrefour", completando el mapa geográfico de atención en todas las zonas de la ciudad.

Queda claro, que a nivel estructural, nuestro comportamiento ha sido el contrario que el resto de entidades, que han buscado unos mejores ratios

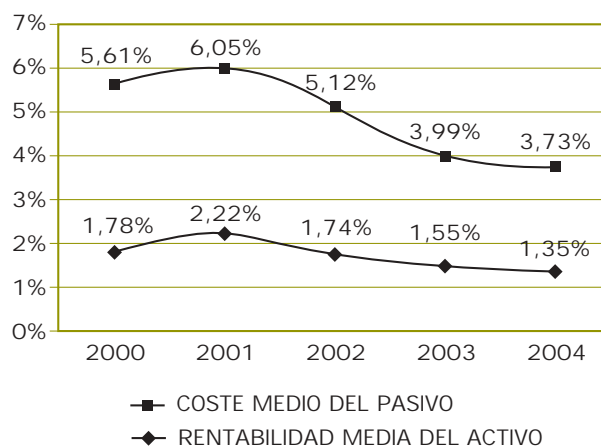
con la redimensión de sus redes, abaratando costes mediante la reducción de oficinas y personal.

Nuestro objetivo es otro, la búsqueda del beneficio "social", entendiendo como tal las ventajas en valor añadido que a cualquier persona le puede acarrear el pertenecer a una cooperativa, de crédito en nuestro caso.

Y en este sentido, debe conocer el socio, como ha quedado reflejado en el acta de la reciente inspección del Banco de España con su felicitación, el tremendo esfuerzo que se está haciendo por equilibrar la cuenta de resultados sin gravar al socio con los dos elementos básicos en los ingresos de una entidad financiera: el margen financiero (diferencia entre productos del activo y costes del pasivo) y las comisiones directas.

Esto se aprecia claramente en el cuadro adjunto, en el que la bajada brusca de los tipos de interés en el 2003 y 2004, no se ve compensada con una disminución equivalente en los costes del pasivo, intentando que el socio no sea excesivamente perjudicado por este descenso de tipos sobre la remuneración de sus depósitos, y buscando paliar esta merma del margen con la mejora en la gestión y la productividad de la caja, y demostrando, que con estos márgenes, los resultados de la Caja también pueden ser muy positivos.

EVOLUCION ANUAL DE LA RENTABILIDAD Y EL COSTE MEDIO



Como se aprecia claramente, la diferencia entre productos de activo (préstamos, fundamentalmente) y costes de pasivo (imposiciones a plazo fijo), ha caído casi 1,50 puntos desde el año 2000 hasta el 2004, por lo que es fácilmente comprensible que en estos momentos estamos remunerando, en términos relativos, el pasivo un 30 % más caro que en los primeros años de la gráfica, con mucho esfuerzo, pero demostrando que es viable la opción cooperativa de no repercutir exclusivamente en el socio la bajada de tipos. Además, esta idea queda todavía más definida si tenemos en cuenta que el tipo oficial del BCE en los primeros años de la gráfica estaba en el 4,75% y ahora está en el 2%, con lo que debemos concluir que esa diferencia no se corresponde con el coste del pasivo del

2000 y 2004.

Por otro lado, las comisiones directas, que representan para la banca una parte importantísima de su cuenta de resultados (con ellas cubren casi la totalidad de sus gastos de explotación), debe ser nuestra gran baza frente a nuestros socios y futuros clientes, en que seguimos apoyados (Plan Estratégico 2004-2008) con la firme idea de que es posible un tipo de banca sin comisiones directas por servicios a nuestros socios, y en la que estos encuentren motivos claros para elegir a Caja Rural Villarreal frente a otras alternativas financieras.

El socio debe saber lo que estamos haciendo, y

eso he pretendido hacer aquí. Explicar el grado de dificultad que representa hoy en día, equilibrar una cuenta de resultados, remunerando el pasivo porcentualmente, un 30% más caro que hace 4 años (referenciado al tipo de interés del BCE), y no repercutiendo ningún tipo de comisiones directas por todo tipo de servicios bancarios a nuestros socios.

Ese debe ser nuestro camino y por el apostamos.

Carlos Torán Monferrer  
Director General Caixa Rural Vila-real

## Fundació Caixa Rural Vila-real

Les actuacions de la Fundació són de sobres conegudes pels socis (manteniment de la Residència, administració dels béns immobles de la Caixa Rural, ajudes monetàries ...) però és convenient de tant en tant, i sobretot de cara al resum anual que es presentarà a l'Assemblea General, fer-ne memòria.

En la part corresponent a les ajudes monetàries, la Fundació pretén recolzar a totes les institucions de Vila-real que fan un treball desinteressat i que tenen un projecte concret, els beneficiaris del qual siguen els socis de la Caixa o bé la societat de Vila-real en general.

La Fundació distribueix la part dels beneficis que l'Assemblea General destina en l'apartat de Fons de Formació al que es coneix com Obra Social. Aquesta es divideix equitativament entre les demandes amb finalitats religioses, socials, culturals i esportives.

D'entre les aportacions més conegudes podem destacar les que es concedeixen a les associacions religioses juvenils: Els Lluisos, La Puríssima, El Roser o la Joventut Antoniana per a preparar la Cavalcada de Reis. Encara que hi ha d'altres com les que es concedeixen anualment a les parròquies de Vila-real i que tenen diverses finalitats.

Un altre dels apartats més significatius és l'esportiu. el Club de Tennis, el Club Natació, el Trinquet, el Club Ciclista, a més dels ja coneguts suports al Villarreal C.F i al Club Bàsquet Vila-real.

D'altra banda també s'ha fet un esforç important en este exercici per ajudar els centres escolars de la ciutat i s'han concedit subvencions al C.P Botànic Calduch, al Cervantes, al Sarthou Carreres, per a la realització d'activitats extraescolars, o a la Fundació Flors a través d'una iniciativa d'alguns professors en el Portal Didàctic, un Web adreçat als professionals de l'ensenyament amb tot tipus de material.

Hem continuat enguany amb la col·laboració de l'Ajuntament per a subvencionar un Seminari de Qualitat dirigit als professors directius dels centres escolars de la ciutat.

Cal destacar la col·laboració amb la Comissió de Penyes pel seu 25é aniversari i la participació en les festes patronals. I la subvenció de diversos Simpòsiums com el que va celebrar el Grup Guix o el de Naturalesa Salvatge o el que amb el tema del Ball de Plaça convocà el Grup de Danses El Raval.

La Creu Roja, Mans Unides, les Cooperatives Agrícoles, l'Ajuntament, Associacions de Pensionistes, de Veïns, els comerciants, la Banda Musical de la Ciutat i un llarg etcètera, componen les subvencions que la Fundació reparteix entre els col·lectius socis de la Caixa.

Una gran faena que ens beneficia a tots fent de la nostra una societat dinàmica, moderna i solidària, i tot de la mà de la Caixa Rural del nostre poble.



Trataremos en este artículo tres temas de actualidad desde el punto de vista de la producción de cítricos: la disminución de productos fitosanitarios autorizados, las características de la brotación y la plaga de *Anidiella aurantii* (piojo rojo de California).

Estamos en el periodo de aplicación del cambio legislativo anunciado desde hace varios años y que promueve un nuevo registro de todas las materias activas hasta el momento utilizadas, lo que está provocando la desaparición de numerosos productos la mayoría eficaces, bien sea por su recalificación toxicológica o bien porque la inversión en un nuevo registro no compensa el beneficio económico previsible. Esta situación nos complica el control de malas hierbas y plagas. Por tanto deberemos ser más prudentes en la utilización de los productos que nos quedan. En la Cooperativa estamos a tu disposición para cualquier aclaración al respecto.

Las bajas temperaturas del pasado invierno han provocado, en general, poco daño dentro de nuestro término, mostrándose como la variedad más sensible la clemenvilla. Dentro de los patrones, la sensibilidad al frío que la bibliografía otorga al patrón volkameriana no se ha manifestado, incluso en algunas zonas ha sido más resistente que el citrange carrizo.

En cuanto a la floración estamos observando que tanto en naranjas como en clemenules y en variedades precoces excepto la variedad oronules la predominancia es de brotes uniflorales con hojas, lo que nos da una cierta garantía de buena cosecha. En otros casos donde en las primeras visitas predominaba los brotes vegetativos ahora se observa que después del crecimiento de 4, 5 hojas se está produciendo la aparición de flores, también del tipo unifloral en estos mismos brotes.

En cuanto al caso de la plaga *Anidiella aurantii* (piojo rojo de California), cabe destacar que si bien el destrío que en los dos últimos años ha provocado la plaga con respecto a la alarma que se ha creado es poco significativa, debemos estar en alerta ya que lo que realmente ha ocurrido es la colonización de la plaga, encontrándose en este momento en casi cualquier parcela. Por tanto debemos estar atentos y actuar con los productos más eficaces en el momento de mayor sensibilidad. Para ello desde las tres ATRIA que trabajamos en Vila-real vamos a realizar un seguimiento conjunto para poder determinar mejor el momento ideal de control.

Reitero la disposición desde nuestra Cooperativa a atender cualquier aclaración sobre estos temas o cualquier otro que se nos plantee.

Ignacio Felis Daudí  
Dtor Técnico de la Coop. Católico Agraria.





Estimado socio.

En primer lugar quiero hacer un análisis de la campaña citrícola pasada, por la importancia y posibles repercusiones que pueden padecer la citricultura de nuestra comarca.

Empezó la campaña con unos 10 días de retraso en la recolección de las variedades extratempranas y tempranas, o sea todas las variedades que cubrimos la primera mitad de la campaña ( nuestras clementinas ). Se sumaron otros 10 días de lluvias a principios de Diciembre que no dejó recolectar fruta y como consecuencia el mercado se quedó unos días sin poder abastecerse de nuestras clementinas. Si a todo lo anterior le sumamos una producción que supera en un 25-30% a los años anteriores, hace que se produzca un exceso de oferta, con lo cual los precios caen en picado. Si además se suma la falta de profesionalidad o inconsciencia de algunos cuando informan que tenemos de repente un exceso de producción y que este año se puede quedar fruta por recolectar, en fin, una colección de noticias que antes de leerlas nosotros ya las han leído nuestros compradores por Internet en sus respectivos países, y en plena campaña citrícola esta serie de noticias pueden afectar a los precios de venta.

Después de padecer una de las peores campañas citrícolas de la historia, nos queda la esperanza que el consumidor final paga un alto precio por Kg. de clementina y el productor sólo recibe una pequeña parte del valor final del producto, demostrándonos que debemos luchar por esta diferencia y hacer rentables nuestras explotaciones.

Somos conscientes de la dificultad que va a tener que soportar cada socio y agricultor para cultivar este año, por eso la Cooperativa y la Caja Rural

siempre están a vuestro lado para ayudaros en todo lo posible. Desde la Cooperativa hemos tomado y tomaremos más medidas para que el socio se vea apoyado y ayudado, como retrasar en un mes la media del cobro en la facturación. También es importante mantener o reducir el precio de los productos, lo que vamos a trabajar en profundidad la gestión de compras para hacerlo posible.

Cumpliendo uno de los objetivos marcados a corto plazo, hemos adquirido un tractor , un turbo atomizador y una trituradora de leña para ampliar, modernizar y mejorar los servicios que presta la Cooperativa al socio. Aconsejamos preparar las explotaciones para el uso de esta maquinaria para reducir los costes de producción.

Después de un año entero de gestión con este consejo rector, queda demostrado que la Cooperativa está viva y puede tener futuro, gracias a la confianza y colaboración de los socios.

Una vez alcanzado algunos de nuestros objetivos os presentamos para el año 2004 una facturación total que supera los 4,5 millones de euros, una cifra récord que significa un incremento del 36% y un 80% sobre el año 2002.

Somos conscientes de estos logros, y, dejando los resultados a parte, nos vamos a preocupar por mejorar las estructuras, la calidad y los servicios agrícolas para poder ser lo más competitivos posibles. No obstante esperando pasar una de las campañas más difíciles la Cooperativa estará con el socio integrándose e intentando darle soluciones y la mayor satisfacción posible.

El Consejo Rector se ofrece a escuchar vuestras preocupaciones e inquietudes que sin duda también son nuestras y os invita a participar activamente en la Cooperativa y en el máximo órgano de decisiones, la Asamblea General.

Atentamente, un cordial saludo.

Manuel Vicedo Colonques  
Presidente

## VACANCES AMB LA CAIXA RURAL

### EL MAGRANAR

Masia tradicional del Maestrat del segle XVI, en el terme municipal d'Atzeneta, situada en plena naturalesa, en el centre d'un pinar de 100 hectàrees.

El Magranar constitueix un centre de turisme rural que inclou quatre cases rurals, obertes durant tot l'any i un hotel, La Pallissa, que obri els caps de setmana en hivern i cada dia d'estiu.



### HOTEL EL PRAT

Fundat el 1936 en un típic palauet classicista i sobre un antic manantial, es troba El Prat entre 5000 m2 de pinada i jardí. A poca distància de Lluçena i amb unes instal·lacions excepcionals (piscina, hidromassatge, mini-golf ...) ofereix una gran quantitat de possibilitats per passar les seues vacances.



### HOTEL VISTA ALEGRE\*\*

Situat molt a prop de la platja de Benicàssim, en una localització privilegiada les 68 habitacions condicionades amb totes les comoditats, es complementen amb un gran jardí, pista de pàdel, piscina, parc infantil ... Un lloc entranyable per descansar i disfrutar de les millors platges de Castelló.

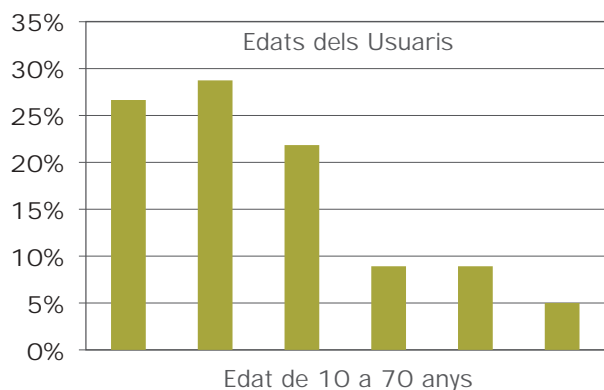


## OFERTA DE COLÒNIES D'ESTIU PER A XIQUETS I XIQUETES

Colònia de Multiaventura en la Natura ARNES	Torn 1: de l'1 al 10 de juliol Torn 2: del 15 al 24 de juliol	De 8 a 14 anys
Escola de Natura La Parreta VILAFRANCA	Torn 1: de l'1 al 10 de juliol Torn 2: del 15 al 24 de juliol	De 8 a 14 anys
Natura en viu La Font Lluny LA POBLA DE BENIFASSÀ	Torn 1: de l'1 al 10 de juliol Torn 2: del 15 al 24 de juliol	De 8 a 14 anys
Colònia d'esport i aventura Tarihueta JÉRICA	Torn 1: de l'1 al 10 de juliol Torn 2: del 15 al 24 de juliol	De 8 a 14 anys
Colònia Els ports MORELLA	Torn 1: de l'1 al 10 de juliol Torn 2: del 15 al 24 de juliol	De 8 a 14 anys

## Aula d'informàtica

Quan ja han passat alguns mesos des de la inauguració de l'aula d'informàtica, vos presentem les dades d'una enquesta elaborada entre els usuaris, l'edat dels quals va des dels 9 fins els 70 anys i la distribució la podeu veure en el gràfic:

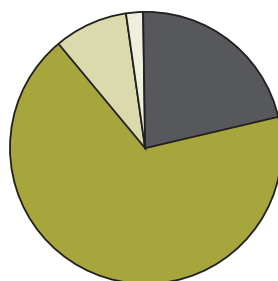


Com podeu veure, més de la meitat són menors de vint anys, un 22% estan entre 20 i 30 anys, i un 23% sobrepassen eixa edat.

Dels enquestats un 62% són dones i un 38% homes.

En referència a l'ocupació dels participants, un 64% són estudiants, un 35% treballen i un 1% estan jubilats.

També els vam preguntar sobre els seus coneixements en informàtica i les respostes ens indiquen que un 22% té nivells bàsics, a nivell d'usuari un 67% i a nivell avançat i/o de programació es troba la resta (un 11%).



### nivell informàtic

- molt bàsic
- a nivell usuari
- usuari avançat
- programació

Un 78% dels usuaris tenen ordinador a casa, i inclús un 20% té connexió a Internet. La majoria busquen l'accés a Internet i al correu electrònic, encara que 1 de cada 5 està interessat també en les aplicacions de l'Office.

Tres quartes parts ens indiquen que la utilitzen per raons d'estudi i de treball, en canvi la resta només per entretenir-se.

Pel que respecta al grau de satisfacció amb les instal·lacions que és alt, ens indiquen algunes suggerències com l'ampliació de l'horari al matí (cosa que fem des del mes d'abril), la possibilitat d'impartir cursos (que es produirà abans de l'estiu) i alguna millora tècnica, com l'ampliació d'ordinadors o la introducció d'auriculars, que estan en vies de solució.

Actualment s'està oferint un curs de disseny de pàgines Web, al qual continuarà un altre sobre Internet i correu electrònic, els dos en col·laboració amb l'Ajuntament.

En definitiva, podem considerar que l'apertura de l'aula d'informàtica ha suposat un èxit rotund entre els nostres socis.

## CIBERCOMERÇ

En un món cada vegada més globalitzat, en el qual el comerç no es pot limitar a la tenda de barri, ni tan sols a la tenda de ciutat, és convenient que el nostre negoci siga conegut pel major nombre d'economies possibles, per a què Internet siga una opció més de venda.

Caixa Rural Vila-real, aposta per les noves tecnologies i ofereix a tots els comerciants i professionals de la ciutat<sup>1</sup> la possibilitat de donar-se a conèixer gratuïtament, mitjançant Internet, en totes les llars del món.

Si sou clients de la Caixa, podeu formar part d'un grup selecte de comerciants al qual volem recolzar per a què els seus negocis se n'aprofiten de la popularitat que la informàtica ofereix.

Volem que el comerç de Vila-real siga un referent en tota La Plana en el qual, els clients troben fàcilment els articles i els serveis que necessiten. Així posem a la seua disposició els nostres mitjans, agrupant en una pàgina Web a tots els comerciants i professionals; i els oferim el disseny d'una pàgina estàndard o bé els vinculem la que ja tenen, perquè siguin fàcilment localitzables

i puguen rebre consultes dels clients per e-mail.

Consulteu a la secció comerços de la nostra web ([www.cajaruralvillarreal.com](http://www.cajaruralvillarreal.com)) i trobareu la idea que estem desenrotllant, o bé passeu per les oficines i us informarem detalladament.

Entreu en el Ciberespai de la mà de Caixa Rural Vila-real.



<sup>1</sup> Han de disposar de connexió a la xarxa.

# La Caixa Rural amb el soci i el Villarreal C.F.



## A VOLAR AMB EL VILLARREAL C.F.

### MALAGA - VILLARREAL

José Maria Carda Babiloni

Victor Catalán Ribelles

M<sup>a</sup> Dolores Fortuño Batalla

## VIATGE AMB TREN A BARCELONA

### BARCELONA - VILLARREAL

Vicente Manrique Navarro

Antonia Mari Llácer

Pascual Balaguer Usó

## AGRACIATS AL CASAL GROC

### VILLARREAL - GETAFE

Concepción Arrufat Bort

Rosa M<sup>a</sup> Fuster Arenas

Rosario Rubert Arenos

Pascual Pitarch Cubedo

Eladio Martí Bort

Carmen Cantavella Barrué

### VILLARREAL - ALBACETE

Jaime Lloret Gilabert

María Vidal Brea

José Monferrer Guillamón

José Pascual Ortells Asencio

Oscar Sanchez Gómez

Pascual Rius Nebot

### VILLARREAL - LEVANTE

José Maria Casalta Cheza

Rosa Cortés Miró

Silvia Vila Bort

Juan Agustín García Morales

Enrique Gallén Saborit

José Pascual Eixea Minguez

## JA ARRIBA L'ESTIU

Ara, a partir de l'1 de juny per la imposició de 30 Euros en el Compte Infantil et pots endur un d'estos refrescants regals. Vés pensant amb qui jugaràs!



### Sorteig d'una Scooter Suzuki

La Caixa Rural Vila-real vol donar entrada i potenciar el futur dels nostres joves. I per això, t'anunciem una nova campanya dirigida exclusivament als joves de la ciutat. Gent que té entre 14 i 18 anys.

Si realitzeu ingressos de l'1 de maig al 30 de juny en la vostra llibreta Sub-25, entrareu en el sorteig d'una magnífica Scooter de la marca Suzuki, que se celebrarà el dia 1 de juliol.

Encara no teniu el carnet jove? Millor! El primer any te'l regalem i només per demanar-lo aconseguiràs 5 butlletes i una addicional per cada 50 Euros que ingresses en la llibreta.

Ara, ja ho saps, arrima't a la Caixa i pregunta qualsevol dubte que tingues.

La Caixa Rural Vila-real és una Caixa oberta als Joves.

T'esperem.

## RURALEXIMAX

Ei, increïble! Caixa Rural Vila-real t'ofereix un Pla Increïble. El Pla d'Estalvi RuralFlexiMax. Què té d'increïble? La liquidesa, flexibilitat, rendibilitat, i sobretot una manera d'estalviar còmoda i fàcil.

Què és un Pla d'estalvi? Una manera de guardar-te els diners moderna i productiva. Tu vas posant hi diners i quan els necessites... sorpresa! Tens els que has posat i també els interessos que t'ha donat la Caixa. Fàcil, no?

Ah! Si eres increïblement ràpid i vens abans del 31 de maig a obrir el teu pla, t'enduràs el DVD de la pel·lícula *Los Increïbles*. Com ho veus? Vinga que s'acaben!.



# sorteig d'una moto

suzuki - katana

## 1 de juliol



si tens entre 14 i 18 anys  
aquesta moto pot ser teua

CONSULTEU LES BASES D'AQUESTA PROMOCIÓ AL TAULER D'ANUNGIS DE LES OFICINES

Subjecte a la legislació fiscal vigent



**CAIXA RURAL VILA-REAL**

*La Caixa del nostre poble*